seria TATĂ BOGAT

Best
The New York Times
The Wall Street Journal
Business Week
USA Today
Seller

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
Sharon L. Lechter, autorii cărții *Copil bogat, copil isteț*

TATĂ BOGAT TATĂ SĂRAC

— EDIȚIA A II-A —

Educația financiară în familie

Curtea veche

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut și a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educație al Statului Hawaii. După terminarea liceului, și-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană și a luptat în Vietnam, ca ofițer și pilot de elicopter.
În 1977, a înființat o companie ce a scos pe piață primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creațiile sale au apărut în *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek* și chiar în *Playboy*.
La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiții, în special în domeniul imobiliar.
În 1995, a devenit cofondator al unei organizații internaționale cu profil educațional, care funcționează în șapte țări și care și-a propus inițierea cursanților în arta afacerilor și a investițiilor. În calitate de specialist în educație, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca și Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.
Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulți și avansați), ce reproduce condițiile unei piețe reale și îi inițiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER a colaborat cu Robert Kiyosaki și la alte volume apărute la Curtea Veche Publishing: *Copil bogat, copil isteț* (2002), *Școala de afaceri* (2007), *Profețiile tatălui bogat* (2007), *Cadranul banilor* (2007), *Tânăr și bogat* (2007), *Înainte de a demisiona* (2007), *Cine mi-a luat banii?* (2007), *Ghid de investiții* (2007). După ce a absolvit cu *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obținând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil, a devenit expert contabil la o companie IT, apoi director de impozite la o companie națională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.
În calitate de soție și mamă a trei copii, s-a orientat spre învățământ. Împreună cu inventatorul primei cărți electronice (*talking book*), a ajutat la extinderea acestei industrii.
Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărțile în viața copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului și scrisului.
În prezent, își concentrează eforturile în direcția creării instrumentelor educaționale necesare celor interesați să-și îmbunătățească educația financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

TATĂ BOGAT, TATĂ SĂRAC

Educația financiară în familie

Traducere din limba engleză de
IRINA-MARGARETA NISTOR

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2008

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KIYOSAKI, ROBERT
Tată bogat, tată sărac : educația financiară în familie / Robert T. Kiyosaki împreună cu Sharon L. Lechter ; trad.: Irina-Margareta Nistor. - Ed. a 3-a, rev. - București : Curtea Veche Publishing, 2008
ISBN 978-973-669-626-8

I. Lechter, Sharon
II. Nistor, Irina-Margareta (trad.)

159.923.2
174.4

Coperta colecției: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

ROBERT T. KIYOSAKI
with SHARON L. LECHTER, C.P.A.
Rich Dad, Poor Dad
What the Rich Teach Their Kids about Money – that the Poor and MiddleClass Do Not!

Copyright © 1997, 1998 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter

Published by Tech Press, Inc.

"CASHFLOW" is the trademark of Cashflow Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2001, 2006, 2008
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-973-669-626-8

Această carte este dedicată
părinților de pretutindeni,
pentru că ei sunt cei mai importanți
profesori ai unui copil.

Mulțumiri

Cum poți spune cuiva „mulțumesc" atunci când trebuie să mulțumești atâtor oameni? Categoric, această carte li se datorează celor doi tați ai mei care au fost pentru mine niște modele puternice, precum și mamei mele, care m-a învățat să iubesc și să fiu bun.

Și totuși, printre persoanele direct răspunzătoare de faptul că această carte a devenit realitate se numără soția mea, Kim, alături de care existența mea s-a împlinit. Kim este partenera mea în căsnicie, în afaceri și în viață. Fără ea, aș fi pierdut. Le mulțumesc părinților lui Kim, Winnie și Bill Meyer, pentru că au crescut o fiică minunată. Îi mulțumesc lui Sharon Lechter, pentru că a adunat fragmentele acestei cărți înregistrate în computer și le-a pus cap la cap. Soțului lui Sharon, Mike, pentru faptul că este un minunat avocat al proprietății intelectuale, și copiilor lor, Phillip, Shelly și Rick, pentru participarea și colaborarea lor. Îi mulțumesc lui Keith Cunningham, pentru înțelepciunea financiară și ideile pe care mi le-a dat; lui Larry și Lisei Clark, pentru că mi-au dăruit prietenia lor și m-au încurajat mereu; lui Rolf Parta, pentru geniul său tehnic; Annei Nevin, lui Bobby DePorter și lui Joe Chapon, pentru noile perspective asupra

subiectului; lui DC și lui John Harrison, lui Jannie Tay, lui Sandy Khoo, lui Richard și Veronicăi Tan, lui Peter Johnston și lui Suzi Dafnis, lui Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael și Monette Hamlin, lui Edwin și Camillei Khoo, lui K. C. See și Jessicăi See, pentru sprijinul profesional; lui Kevin și Sarei de la InSync, pentru strălucita grafică; lui John și Shari Burley, lui Bill și Cindy Shopoff, lui Van Tharp, Dianei Kennedy, lui C. W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries și Tom Weisenborn, pentru înțelepciunea lor financiară; lui Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence și Jayne Taylor-West, lui Alan Wright, lui Zig Ziglar pentru limpezimea minții lor; lui J. W. Wilson, lui Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair și Eileen Singer, lui Wayne și Lynn Morgan, lui Mimi Brennan, Jerome Summers, dr. Peter Powers, Will Hepburn, dr. Enrique Teuscher, dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Bassett, dr. Tom Burns și lui Bill Galvin, pentru că mi-au fost niște prieteni minunați și mi-au susținut proiectele; Centrului Managerilor și zecilor de mii de absolvenți ai cursurilor „Tu și banii" și ai Școlii de afaceri pentru întreprinzători; și lui Frank Crerie, Clint Miller, Thomas Allen și lui Norman Long, pentru că mi-au fost niște extraordinari parteneri de afaceri.

ROBERT T. KIYOSAKI

INTRODUCERE

Există o cerință

Oare școala îi pregătește pe copii pentru lumea reală? „Învață cu sârguință, ia note mari și vei găsi o slujbă bine plătită, cu tot felul de avantaje", obișnuiau să spună părinții mei. Scopul lor în viață era să ne asigure o facultate surorii mele mai mari și mie, astfel încât noi să avem cele mai mari șanse de reușită în viață. Când, în sfârșit, mi-am luat diploma în 1976 — absolvind strălucit, printre primii din promoția mea, Universitatea de Stat din Florida, secția contabilitate —, părinții mei își atinseseră scopul. Era încununarea reușitei vieții lor. Conform „Planului Principal", am fost angajată de o importantă firmă de contabilitate, dintre acele cu „opt zerouri", și credeam că mă așteaptă o lungă carieră și o pensionare la o vârstă nu prea înaintată.

Soțul meu, Michael, a urmat o cale similară. Amândoi proveneam din familii care munceau din greu, dispunând de mijloace modeste, dar cu o puternică etică a muncii. Și Michael a absolvit strălucit, chiar două facultăți: mai întâi ingineria și apoi dreptul. A fost recrutat deîndată de o prestigioasă firmă de avocatură din Washington D.C., specializată în drept de brevetare. Viitorul său părea extrem de luminos, drumul carierei bine definit și pensionarea timpurie garantată.

Deși am avut succese în carierele noastre, lucrurile nu au mers cum ne așteptam. Amândoi am schimbat mai multe posturi — de fiecare dată pentru că așa era mai bine —, dar fără a se întrezări vreo posibilitate de pensionare. Fondul de pensii nu creștea decât prin contribuțiile personale.

Michael și cu mine avem o căsnicie minunată, cu trei copii grozavi. Când scriu aceste rânduri, doi dintre ei sunt la facultate, iar cel de-al treilea abia începe liceul. Am cheltuit o avere ca să ne asigurăm că urmează cele mai bune școli.

Într-o zi, în 1996, unul dintre copiii mei a venit acasă deziluzionat de școală. Era plictisit și se săturase să învețe. „De ce trebuie să petrec atâta vreme studiind materii care nu îmi vor fi niciodată cu adevărat de folos în viață?" — a protestat el.

Fără să mă gândesc, i-am răspuns: „Pentru că dacă nu iei note mari, nu poți merge la facultate."

„Indiferent dacă fac sau nu o facultate", mi-a răspuns el, „eu tot voi fi bogat."

„Dacă nu termini o facultate, n-o să ai o slujbă bună", i-am răspuns ușor panicată, ca orice mamă. „Și dacă nu vei avea o slujbă bună, cum crezi că ai putea să te îmbogățești?"

Fiul meu mi-a zâmbit superior și a dat ușor din cap oarecum plictisit. Mai purtaserăm de multe ori această discuție. S-a strâmbat și și-a dat ochii peste cap. Din nou cuvintele mele materne pline de înțelepciune se izbeau de un zid. Nici măcar nu le auzea.

Deși deștept și plin de voință, el a fost întotdeauna politicos și respectuos.

„Mămico", a început el. Urma să mi se țină mie o predică. „Adaptează-te vremurilor! Privește în jurul tău; oamenii cei mai bogați nu s-au îmbogățit datorită studiilor lor. Uită-te la Michael Jordan și la Madonna. Până și Bill Gates, care nu a fost primit la Harvard, a înființat Microsoft; acum este cel mai bogat om din America, și nu are decât treizeci și ceva de ani. Un jucător de baseball poate câștiga până la 4 milioane de dolari pe an, chiar dacă a fost clasat drept « arierat mintal »."

Între noi s-a așternut o lungă tăcere. Mi-am dat seama dintr-odată că de fapt îl sfătuisem pe fiul meu exact ceea ce mă

sfătuiseră la rândul lor părinții mei. Lumea din jur s-a schimbat, dar sfatul a rămas același.

O educație solidă și notele mari nu mai asigură reușita, însă parcă nimeni nu observă asta, în afară de copiii noștri.

„Mămico", a continuat el, „nu vreau să muncesc la fel de mult ca tine și ca tata. Voi câștigați o grămadă de bani și trăim într-o casă enormă plină de jucării. Dacă-ți voi asculta sfatul, voi sfârși ca voi, muncind tot mai din greu doar pentru a plăti și mai multe impozite și pentru a mă afunda în datorii. Nu mai există slujbe sigure; știu totul despre restructurări și rentabilizare. Mai știu că absolvenții de facultate câștigă astăzi mai puțin decât câștigați voi atunci când ați terminat școala. Uită-te și tu la doctori. Nu mai câștigă nici pe departe ca altă dată. Știu că nu mă pot bizui pe Asigurările Sociale sau pe pensiile garantate de companii. Trebuie să găsesc noi soluții."

Avea dreptate. Îi trebuiau noi soluții, ca și mie, de altfel. Sfatul părinților mei poate că era valabil pentru cei născuți înainte de 1945, dar putea deveni dezastruos pentru cei ca noi, născuți într-o lume care se schimbă extrem de rapid. Nu le mai pot spune pur și simplu copiilor mei: „Mergeți la școală, luați note mari și căutați-vă o slujbă sigură."

Știu că trebuie să găsesc noi căi pentru a-mi călăuzi copiii în privința studiilor.

Ca mamă, dar și ca specialist contabil, am fost întotdeauna preocupată de lipsa educației financiare. Mulți dintre tinerii de astăzi au cărți de credit încă înainte de a ajunge la liceu, dar nu li s-a ținut niciodată un curs despre bani sau despre felul în care ar putea să-i investească, ca să nu mai vorbim despre cum funcționează dobânda la cărțile de credit. Fără să aibă noțiuni financiare și fără să știe cum funcționează banii, ei nu sunt pregătiți să înfrunte lumea ce-i așteaptă, o lume care accentuează consumul, și nu economiile.

Când băiatul meu cel mare, fiind încă student în anul întâi la facultate, s-a îndatorat fără speranțe cu cărțile lui de credit, nu numai că l-am ajutat să-și distrugă aceste carduri devenite fără valoare, dar am căutat și un program care să mă ajute să îmi educ copiii în privința problemelor financiare.

Anul trecut, soțul meu m-a sunat într-o zi de la birou. „Se află la mine o persoană pe care ar trebui să o cunoști", mi-a spus el. „Se numește Robert Kiyosaki. Este om de afaceri și investitor și tocmai ne solicită un brevet pentru un produs educațional. Cred că este exact ceea ce căutai demult."

Exact ceea ce căutam

Soțul meu, Mike, a fost atât de impresionat de proiectul „circuitul banilor", noul produs educațional dezvoltat de Robert Kiyosaki, încât a aranjat să participăm amândoi la o testare a prototipului. Fiind vorba de un joc educațional, am întrebat-o și pe fiica mea de 19 ani, care era în primul an la universitatea locală, dacă nu vrea să participe, și ea a fost de acord.

La acest test au participat vreo cincisprezece persoane, care erau împărțite în trei grupuri.

Mike avusese dreptate. Era exact produsul educațional pe care îl căutam. Avea ceva specific: arăta ca o tablă de Monopoly cu un enorm șobolan arătos în mijloc. Dar spre deosebire de Monopoly, erau două trasee: unul în interior și unul în exterior. Miza jocului era să scapi de pe traseul interior — ceea ce Robert numea „Cursa șobolanului" — și să ajungi la pista exterioară sau la „pista rapidă". Robert susținea că pista rapidă simulează comportamentul oamenilor bogați în viața reală. După care Robert ne-a explicat „Cursa șobolanului".

„Dacă veți analiza atent viața unei persoane de formație medie foarte muncitoare, veți întâlni o pistă similară. Copilul se naște și merge la școală. Părinții sunt mândri și încântați deoarece copilul excelează luând note bune și foarte bune și este primit la facultate. Copilul termină studiile și, eventual, și le perfecționează, după care acționează conform programului dinainte stabilit: își caută o slujbă sigură sau o profesie. Copilul găsește această slujbă, eventual ca doctor sau ca avocat, intră în armată ori lucrează pentru guvern. În general, copilul începe să facă apoi bani, are tot mai multe carduri și încep cumpărăturile, în cazul în care nu au început chiar mai înainte.

Având bani de risipit, copilul merge în acele locuri la care visează și ceilalți tineri, cunoaște alți oameni, își fixează întâlniri și uneori se căsătorește. Viața este minunată, pentru că acum și bărbații și femeile lucrează. Două venituri sunt o binecuvântare. Cu toții simt că au reușit, îi așteaptă un viitor strălucit, se hotărăsc să cumpere o casă, o mașină, un televizor, pleacă în vacanță și fac copii. Fericirea vine grămadă. Nevoia de bani gheață este enormă. Fericitul cuplu hotărăște că profesia este de o importanță vitală, în consecință muncesc tot mai mult, urmărind avansări și măriri de leafă. Leafa se mărește și mai apare un copil, deci nevoia de o casă mai mare. Ei muncesc și mai mult, devin niște angajați și mai buni, și mai implicați. Se reîntorc pe băncile școlii ca să se specializeze pentru a câștiga și mai mulți bani. Eventual, își mai iau o slujbă. Veniturile cresc, dar și impozitele, inclusiv pe proprietăți, respectiv pe terenul casei celei noi și mari. Cresc contribuțiile la Asigurările Sociale și toate celelalte. Iau lefuri tot mai mari și se întreabă pe ce se duc banii. Se înscriu la fondurile mutuale și cumpără alimente cu cartea de credit. Copiii fac între timp 5 sau 6 ani, și părinții încep să strângă bani pentru facultatea lor, dar și pentru pensie.

Fericitul cuplu născut în urmă cu treizeci și cinci de ani este prins acum în « Cursa șobolanului » pentru tot restul vieții lui active. Cei doi muncesc pentru proprietarii companiei, pentru guvern — prin plata taxelor, și pentru bănci — plătind ipoteci sau cărțile de credit.

După care își sfătuiesc propriii copii « să învețe temeinic, să ia note mari și să-și găsească o slujbă sau o profesie sigură ». N-au învățat nimic despre bani, în schimb alții au profitat de naivitatea lor, și de asta au fost nevoiți să muncească din greu toată viața. Procesul se repetă, și generația următoare robotește la fel. Aceasta este « Cursa șobolanului »".

Singura posibilitate de a ieși din această „Cursă a șobolanului" este să îți dovedești competența atât în contabilitate cât și în investiții, categoric, două dintre cele mai greu de stăpânit dintre materiile dificile. În calitate de expert contabil care a lucrat cândva la o mare firmă cu o cifră de afaceri cu opt zerouri, m-am mirat să constat că Robert reușise să facă amuzante și pal-

pitante aceste două materii. Procesul era atât de bine mascat, încât atunci când încercam cu sârguință să ieșim din „Cursa șobolanului", uitam rapid că de fapt învățam ceva.

Testarea produsului s-a transformat pe nesimțite într-o după-amiază amuzantă cu fiica mea, discutând despre lucruri pe care nu le abordasem niciodată. Fiind contabilă de formație, nu mi se părea complicat un joc care presupunea o declarație de venit și un bilanț. De aceea am avut timp să o ajut pe fiica mea, ca și pe ceilalți jucători de la masa mea, lămurindu-le conceptele pe care nu le înțelegeau. Am fost prima persoană — și singura din întreg grupul de testare —, care a reușit să iasă din „Cursa șobolanului" în acea zi. Am scăpat în 50 de minute, deși jocul a durat aproape trei ore. La masa mea se mai aflau un bancher, un om de afaceri și un informatician. M-a tulburat să constat cât de puțin știau acești oameni despre contabilitate sau investiții, lucruri atât de importante în viața lor. M-am întrebat cum de s-au descurcat în rezolvarea propriilor probleme financiare întâlnite în viața reală. Puteam înțelege de ce fetița mea de 19 ani nu pricepea, dar ceilalți erau adulți, aveau de cel puțin două ori vârsta ei.

După ce am ieșit din „Cursa șobolanului", i-am urmărit vreme de două ore pe fiica mea și pe aceste persoane cu școală, adulți bogați, cum dădeau cu zarul și își mutau pionii. Deși mă bucuram că învățau cu toții atât de mult, mă deranja totuși ideea că niște adulți nu cunoșteau noțiunile de bază ale contabilității și investițiilor. Le era greu să stabilească relația dintre declarația de venit și bilanț. Pe măsură ce cumpărau și vindeau bunuri, își aminteau cu greu de faptul că fiecare tranzacție putea avea un oarecare impact asupra circuitului financiar lunar. M-am întrebat oare câte milioane de oameni, care se zbat din punct de vedere financiar doar pentru că nu cunosc aceste lucruri, or fi pe lumea asta.

Slavă Domnului că se amuzau și erau preocupați de dorința de a câștiga partida, mi-am spus în sinea mea. După ce Robert a încheiat concursul, ne-a acordat 15 minute în care să discutăm și să criticăm „Circuitul banilor" între noi.

Omul de afaceri de la masa mea nu era deloc mulțumit. Nu i-a plăcut jocul. „N-am nevoie să știu toate astea", a spus el răspicat. „Pentru asta angajez contabili, bancheri și avocați, tocmai ca să îmi explice cum stau lucrurile."

Robert i-a replicat: „N-ați observat niciodată faptul că nu sunt prea mulți contabili bogați? Ca, de altfel, nici bancheri, avocați ori agenți de Bursă sau imobiliari. Ei știu foarte multe lucruri și în multe privințe sunt oameni deștepți, dar majoritatea nu sunt bogați. Cum școlile noastre nu-i învață pe oameni ceea ce știu cei bogați, ar fi bine să primim sfaturi din partea acestora din urmă. Într-o bună zi, în timp ce mergeți pe șosea, vă puteți bloca în trafic, străduindu-vă să ajungeți la serviciu; când vă veți uita în dreapta, veți constata că și contabilul dv. este prins în același blocaj de circulație. Vă uitați în stânga și îl vedeți pe bancher. Asta ar trebui să vă spună ceva."

Informaticianul nu s-a lăsat nici el impresionat de joc: „Pot cumpăra un program care să mă învețe toate acestea."

În schimb, bancherul a fost foarte mișcat. „Am învățat asta la școală — adică partea de contabilitate —, dar n-am știut niciodată cum s-o aplic în realitate. Acum știu. Trebuie să ies din « Cursa șobolanului »."

Pe mine însă m-au impresionat cel mai mult cuvintele fiicei mele. „M-a amuzat să învăț toate astea", a spus ea. „Am aflat o mulțime de lucruri despre felul cum circulă banii și cum trebuie ei investiți."

După care a adăugat: „Acum știu că pot să-mi aleg profesia doar ținând seama de munca pe care o voi depune și nu pentru a fi neapărat una sigură sau de pe urma căreia să am diverse avantaje sau s-o apreciez în funcție de cât sunt plătită. Dacă voi învăța ceea ce acest joc îmi explică, voi fi liberă să fac și să studiez ce-mi dorește sufletul... și nu să studiez ceva doar pentru că se caută un anumit tip de pregătire. Dacă voi învăța asta, nu mai trebuie să-mi fac probleme legate de siguranța locului de muncă sau de Asigurările Sociale, așa cum procedează deja majoritatea colegilor mei."

N-am mai putut să rămân pentru a vorbi cu Robert după ce am terminat jocul, dar am stabilit să ne întâlnim ulterior pentru

a discuta pe mai departe proiectul său. Știam că vrea să folosească acest joc pentru a-i ajuta și pe alții să devină experți în finanțe și eram nerăbdătoare să aflu mai multe despre planurile lui.

Împreună cu soțul meu am fixat să ne întâlnim la cină cu Robert și soția lui în săptămânile imediat următoare. Deși era prima dată când ne vedeam într-un cadru monden, ne-am simțit ca și cum ne-am fi știut de ani de zile.

Am descoperit că avem foarte multe în comun. Am acoperit o gamă foarte largă, de la sport la piese de teatru, la restaurante și probleme socio-economice. Am vorbit despre lumea în schimbare. Am petrecut multă vreme discutând despre felul cum majoritatea americanilor au pus foarte puțin deoparte pentru pensie sau chiar n-au pus nimic, dar și despre starea falimentară a Asigurărilor Sociale și Medicale. Oare copiilor mei li se va cere să plătească pensionarea celor 75 milioane de copii născuți în anii '60? Ne întrebam dacă oamenii își dau seama cât de riscant este să depindă de un plan de pensii.

Principala grijă a lui Robert era faptul că se crease o prăpastie din ce în ce mai adâncă între cei care au și cei care nu au, atât în America, cât și în întreaga lume. Robert era un autodidact care prin munca proprie ajunsese întreprinzător, străbătuse toată lumea și pusese cap la cap diverse investiții, astfel încât a putut ieși la pensie la 47 de ani. El a renunțat apoi la pensionare pentru că manifestă aceeași îngrijorare pe care o am și eu în legătură cu copiii mei. El știe că lumea s-a schimbat, dar sistemul de învățământ a rămas același. Robert susține că acești copii ai noștri petrec ani întregi într-un sistem educațional străvechi, studiind materii pe care nu le vor folosi niciodată și pregătindu-se pentru o lume care nu mai există.

„În prezent, sfatul cel mai periculos care poate fi dat unui copil este « Du-te la școală, ia note mari și caută-ți o slujbă sigură »", îi place lui să spună. „Acesta este un sfat străvechi și prost. Dacă ați putea vedea ce se întâmplă în Asia, Europa și America de Sud, ați fi la fel de îngrijorați ca și mine."

El socotește că e un sfat prost, „pentru că dacă dorești un viitor sigur din punct de vedere financiar pentru copilul tău,

acest lucru nu se poate obține după regulile de altădată. Este mult prea riscant."

L-am întrebat ce înțelege prin „regulile de altădată".

„Cei ca mine au alte reguli decât ale voastre", a spus el. „Ce se întâmplă atunci când o companie anunță o reducere de personal?"

„Oamenii sunt concediați", am spus eu, „familiile au de suferit, crește șomajul."

„Da. Dar ce se întâmplă cu compania, mai ales dacă este o companie publică pe acțiuni?"

„Prețul acțiunilor crește de obicei atunci când se anunță o reducere de personal", am spus eu. „Piața pare încântată atunci când o companie reduce costurile forței de muncă, fie prin automatizare, fie prin creșterea productivității muncii în general."

„Așa este", a spus el. „Și atunci când prețul acțiunilor crește, cei ca mine, acționarii, se îmbogățesc și mai mult. Asta înțeleg eu prin alte reguli. Angajații pierd; proprietarii și investitorii câștigă."

Robert, de fapt, nu numai că descria diferența dintre un angajat și un patron, dar și pe aceea dintre controlarea propriului destin și încredințarea lui în mâinile altcuiva.

„Pentru cei mai mulți oameni însă este greu de înțeles de ce se întâmplă asta", am zis eu. „Ei pur și simplu consideră că nu e drept."

„De aceea mi se pare o prostie să îi spui copilului « Trebuie să ai o educație solidă »", zise el. „Este o prostie să presupui că studiile asigurate de sistemul școlar îi vor pregăti pe copiii voștri pentru lumea cu care vor trebui să se confrunte după absolvire. Fiecare copil are nevoie de și mai multă educație, de un alt tip de educație. Copiii trebuie să cunoască regulile. Alte reguli."

„Există reguli ale banului după care se ghidează cei bogați, și există regulile după care se ghidează ceilalți 95% din populație", a spus el. „Și cei 95% învață aceste reguli acasă și la școală. De aceea este riscant ca în zilele noastre să îi spui copilului doar: « Învață temeinic și caută-ți o slujbă. » Copilul din ziua de azi are nevoie de o educație mult mai sofisticată, iar actualul sistem nu este capabil să furnizeze așa ceva. Nu-mi pasă câte calcula-

toare pun în sălile de curs, sau câți bani cheltuiesc școlile. Cum ar putea un sistem de învățământ să predea o materie pe care n-o cunoaște?"

Cum poate un părinte să-și învețe copiii ceea ce școala nu reușește? Cum poate fi predată contabilitatea unui copil? N-o să se plictisească? Și cum poate fi predată știința investițiilor atâta vreme cât ca părinte dovediți exact contrariul, fiind împotriva oricărui risc? În loc să-mi învăț copiii să acționeze întotdeauna în limitele siguranței, am hotărât că este mai bine să-i învăț să acționeze inteligent.

L-am întrebat pe Robert: „Cum poate fi învățat un copil despre bani și despre tot ceea ce am discutat noi aici? Cum am putea simplifica sarcina părinților, mai ales atâta vreme cât ei înșiși nu înțeleg?"

„Am scris o carte despre asta", a spus el.

„Unde este?"

„În calculatorul meu. E acolo de ani de zile, în diferite fragmente așezate la întâmplare. Din când în când, mai adaug câte ceva, dar niciodată nu am fost în stare să pun totul cap la cap. Pe aceasta am început să o scriu după ce cealaltă carte a mea a ajuns un best-seller. Dar pe asta n-am mai terminat-o. E pe bucățele."

Și, într-adevăr, era pe bucățele. După ce am citit câteva fragmente împrăștiate, am hotărât că această carte are un merit cert și trebuie împărtășită și altora, mai ales în aceste vremuri schimbătoare. Am acceptat să fim coautori la cartea lui Robert.

L-am întrebat de câte informații de ordin financiar crede el că are nevoie un copil. Mi-a răspuns că depinde de copil. El a știut de mic că vrea să fie bogat și a avut noroc de un tată bogat și dispus să îl călăuzească. „Educația stă la baza reușitei", a spus Robert. Dar la fel de importantă ca formarea universitară este și cea financiară sau cea legată de comunicare.

Apoi urmează povestea celor doi tați ai lui Robert, unul bogat și unul sărac, prin care se explică felul în care s-a format de-a lungul întregii vieți. Contrastul dintre cei doi tați oferă o perspectivă esențială. Cartea este susținută cu date precise, editată și pusă cap la cap de mine. Orice contabil care citește această carte trebuie să uite de cunoștințele sale universitare și

să se arate deschis la teoriile prezentate de Robert. Deși multe dintre ele contravin ideilor fundamentale ale principiilor general acceptate de contabilitate, ele dau totuși o idee valoroasă referitoare la felul în care își analizează hotărârile adevărații investitori.

Atunci când, ca părinți, ne sfătuim copiii: „Du-te la școală, învață din greu și ia-ți o slujbă", o facem adesea dintr-un obicei devenit tradițional. A fost dintotdeauna cel mai bun lucru de făcut. Când l-am cunoscut pe Robert, inițial, ideile lui m-au speriat. Fiind crescut de doi tați, a fost învățat să se zbată pentru două scopuri diferite. Tatăl lui cu școală l-a sfătuit să lucreze la o companie. Tatăl lui bogat l-a sfătuit să fie proprietarul unei companii. Ambele drumuri în viață presupuneau studii, numai că obiectele de studiu erau complet diferite. Tatăl lui cu școală l-a încurajat pe Robert să fie deștept. Tatăl lui bogat l-a încurajat pe Robert să învețe cum să angajeze oameni deștepți.

Faptul că avea doi tați a creat multe probleme. Tatăl bun al lui Robert era inspector în învățământ în Hawaii. Când Robert împlinise 16 ani, amenințarea: „Dacă nu iei note mari n-o să-ți găsești o slujbă bună" nu mai avea prea mare efect. El știa deja că în viață urma să fie proprietar de companie și nu angajat al unei companii. De fapt, dacă nu ar fi avut un sfătuitor înțelept și perseverent pe vremea liceului, probabil că Robert nu ar fi făcut o facultate. El recunoaște asta. De abia aștepta să înceapă să pună bazele averii sale, dar în final a fost de acord că facultatea ar putea să-i fie de folos.

Adevărul este că ideile din această carte pot părea prea sofisticate sau prea radicale pentru părinții din ziua de azi. Multor părinți și așa le este greu să-și țină copiii la școală. Ținând seama însă de vremurile schimbătoare, ca părinți, trebuie să fim deschiși în fața ideilor noi și îndrăznețe. A-i încuraja pe copii să ajungă angajați este ca și cum i-ați sfătui să plătească impozite mai mult decât se cuvine o viață întreagă, speranțele de pensie fiind minime sau inexistente. Este adevărat că marea cheltuială pentru oricine o reprezintă impozitele. De fapt, majoritatea familiilor muncesc din ianuarie până la jumă-

tatea lui mai doar pentru a-și acoperi impozitele către stat. E nevoie de idei noi, și această carte vi le oferă.

Robert susține că oamenii bogați își educă altfel copiii. Ei își învață copiii acasă, în jurul mesei, la cină. Aceste idei s-ar putea să nu fie ideile pe care să vreți să le discutați cu copiii voștri, dar eu, oricum, vă mulțumesc că le-ați acordat atenție. Vă sfătuiesc să continuați căutările. După părerea mea de mamă și expert contabil, ideea că este suficient să iei note mari și să-ți găsești o slujbă bună este depășită. Trebuie să ne sfătuim copiii apelând la niște soluții mai sofisticate. Avem nevoie de idei noi și de o altă educație. Poate că nu este cea mai rea idee să le spunem copiilor noștri să se străduiască să fie niște buni angajați, dar și să se străduiască să aibă propria lor companie de investiții.

Ca mamă, sper ca această carte să-i ajute și pe alți părinți. Robert speră să-i facă pe oameni să afle că oricine poate deveni prosper dacă dorește acest lucru. Chiar dacă în prezent ești grădinar sau îngrijitor sau chiar șomer, ai posibilitatea să te formezi și să-i înveți și pe cei dragi să se descurce din punct de vedere financiar. Nu uitați că înțelegerea lumii finanțelor este acel proces mental prin care ne rezolvăm problemele financiare.

În prezent, ne confruntăm cu schimbări majore, inclusiv de ordin tehnologic, care sunt mult mai mari decât cele cu care s-au confruntat cei de până acum. Nimeni nu are un glob de cristal pentru a prevedea cu adevărat viitorul, dar un lucru este sigur: ne așteaptă schimbări mai presus de orice imaginație. Cine știe ce ne rezervă viitorul? Dar indiferent ce s-ar întâmpla, avem două posibilități fundamentale: să jucăm fără risc sau să jucăm inteligent, pregătindu-ne, învățând, trezindu-ne și trezindu-le și copiilor noștri geniul financiar.

SHARON LECHTER

CAPITOLUL 1

Tată bogat, tată sărac

Așa cum povestește Robert Kiyosaki

Am avut doi tați, unul bogat și celălalt sărac. Unul avea multă școală și era foarte inteligent; avea doctoratul și făcuse patru ani de studiu în mai puțin de doi ani. După care mersese la Universitatea Stanford, la Universitatea din Chicago și la Universitatea Northwestern pentru masterat, peste tot beneficiind de burse integrale. Celălalt tată n-a terminat nici opt clase.

Amândoi reușiseră în carieră muncind din greu toată viața. Amândoi aveau venituri substanțiale. Și totuși, unul s-a luptat cu problemele financiare toată viața. Celălalt a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii. Unul a murit lăsând zeci de milioane de dolari pentru familie, societăți de binefacere și o biserică, celălalt a lăsat datorii.

Amândoi erau puternici, carismatici și aveau un cuvânt greu de spus. Amândoi ne-au dat sfaturi, dar nu aceleași sfaturi. Ambii credeau cu tărie în educație, dar nu recomandau același traseu al studiilor.

Dacă aș fi avut un singur tată, ar fi trebuit să accept sau să-i resping sfatul. Faptul că aveam doi tați care să mă sfătuiască mi-a oferit ocazia să aleg între puncte de vedere diferite; ale unui om bogat și ale unui om sărac.

În loc să-l accept sau să-l resping pur și simplu pe unul sau pe celălalt, mi-am dat seama că de fapt pot reflecta mai mult, comparând posibilitățile și alegând de unul singur.

Problema era că la vremea aceea cel bogat nu era încă bogat, iar cel sărac nu era încă sărac. Amândoi erau la început de drum și se zbăteau între problemele financiare și cele de familie. Aveau însă puncte de vedere foarte diferite în privința banilor.

De exemplu, unul dintre ei spunea: „Banul este ochiul dracului." Celălalt zicea: „Lipsa banului este ochiul dracului."

Ca pușți, având doi tați cu caracter puternic, era greu să mă las influențat de amândoi la fel. Voiam să fiu un fiu bun și să-i ascult, doar că tații mei nu spuneau același lucru. Diferența între punctele lor de vedere mai ales în privința banilor era atât de mare, încât acest lucru m-a făcut curios și m-a intrigat. Am început să mă gândesc tot mai mult la ce voia de fapt să spună fiecare.

Când eram singur reflectam mai tot timpul, întrebându-mă, de exemplu: „De ce a spus asta?" Apoi îmi puneam întrebări în privința afirmației celuilalt tată. Ar fi fost mult mai simplu să spun doar așa: „Mda, are dreptate. Sunt de acord." Sau să resping pur și simplu un punct de vedere, zicând: „Bătrânul nu știe ce vorbește." În schimb, faptul că aveam doi tați pe care îi iubeam m-a obligat să reflectez și în final să aleg o modalitate de a gândi eu însumi. Procesul alegerii s-a dovedit a fi mult mai valoros pe termen lung decât o simplă acceptare sau respingere a unui singur punct de vedere.

Unul dintre motivele pentru care cei bogați se îmbogățesc tot mai mult, cei săraci sărăcesc tot mai mult, iar clasa de mijloc se zbate în datorii este faptul că despre bani se învață acasă, și nu la școală. Cei mai mulți dintre noi află despre bani de la părinți. Deci, ce poate un părinte sărac să-i spună copilului său despre bani? Doar: „Vezi-ți de școală și învață serios." Copilul poate termina cu note excelente, dar să aibă o slabă pregătire financiară. Lucrurile acestea i-au fost inoculate pe când era mic.

Despre bani nu se învață la școală. Școlile se concentrează asupra obiectelor de studiu și a formării profesionale, dar nu și asupra capacității de rezolvare a problemelor financiare. Acest lucru explică de ce bancheri, doctori și contabili foarte deștepți,

care au avut note excelente la școală, se zbat toată viața pentru a-și rezolva problemele financiare. Veșnica noastră datorie națională este produsă în mare parte de politicieni cu multă școală și reprezentanți guvernamentali care iau hotărâri financiare fără să aibă o pregătire în privința banilor.

Adesea mă gândesc la noul mileniu și mă întreb ce se va întâmpla când vom avea milioane de oameni care vor avea nevoie de sprijin financiar și medical. Ei vor depinde de familiile lor sau de stat pentru a beneficia de asistență financiară. Ce se va întâmpla când Asigurările Medicale și Sociale vor rămâne fără bani? În ce fel poate o națiune să supraviețuiască, atâta vreme cât abordarea problemei banilor continuă să fie lăsată în grija părinților — care în majoritate vor fi sau sunt deja săraci?

Cum aveam doi tați cu un cuvânt greu de spus, am învățat de la amândoi. A trebuit să reflectez la sfatul fiecăruia și făcând asta am reușit să descopăr un punct de vedere asupra puterii și efectului gândirii fiecăruia asupra propriei lui vieți. De exemplu, unul dintre tați avea obiceiul să spună: „Nu-mi pot permite." Celălalt interzicea folosirea acestei exprimări. El insista să spun: „Cum aș putea face să-mi permit asta?" Una este o afirmație, iar cealaltă este o întrebare. Una te lasă de izbelițte, iar cealaltă te obligă să gândești. Tatăl meu care în-curând-va-fi-bogat ar explica faptul că dacă spui automat: „Nu-mi pot permite" creierul încetează să mai funcționeze. Punând întrebarea „Cum aș putea face să-mi permit asta?", creierul e pus la muncă. Asta nu însemna că dorea să spună că poți să-ți cumperi tot ce vrei. Dar avea un adevărat fanatism în privința exersării minții, acest cel mai puternic calculator din lume. „Creierul meu este zilnic tot mai puternic pentru că îl exersez. Cu cât este mai puternic, cu atât câștig mai mulți bani." El era convins că dacă spunem automat „Nu-mi pot permite", acesta este un semn al unei leneviri intelectuale.

Deși ambii tați munceau din greu, am observat că unul dintre ei avea obiceiul să nu-și pună mintea la contribuție atunci când era vorba de bani, în vreme ce celălalt și-o exersa din plin. Rezultatul pe termen lung a fost că unul dintre ei a avut o creștere financiară puternică, în vreme ce celălalt una slabă. E ase-

meni diferenței dintre o persoană care merge să facă sport în mod regulat și una care stă pe canapea și se uită la televizor. Exercițiul fizic bine făcut sporește șansa de a fi sănătos, iar exercițiul mental bine făcut sporește șansa de a fi bogat. Lenea aduce prejudicii atât sănătății, cât și averii.

Cei doi tați ai mei aveau sisteme de gândire opuse. Unul dintre ei credea că oamenii bogați trebuie să plătească mai multe impozite ca să aibă grijă de cei mai puțin norocoși. Celălalt spunea: „Impozitele îi pedepsesc pe cei care produc și îi răsplătesc pe cei care nu produc." Unul dintre tați mi-a recomandat: „Învață serios ca să găsești o companie bună la care să lucrezi." Celălalt mi-a sugerat: „Învață serios ca să găsești o companie bună pe care s-o cumperi."

Unul mi-a zis: „Motivul pentru care nu sunt bogat este că vă am pe voi, copiii." Celălalt a spus: „Motivul pentru care trebuie să fiu bogat este că vă am pe voi, copiii." Unul încuraja conversațiile despre bani și afaceri în timpul mesei, celălalt interzicea acest subiect la masă.

Unul spunea: „Când e vorba de bani, nu îți asuma riscuri." Celălalt zicea: „Învață să stăpânești riscurile."

Unul credea: „Căminul nostru este cea mai mare investiție și cel mai mare activ al nostru." Celălalt credea: „Casa mea este un pasiv și când propria-ți casă devine cea mai importantă investiție înseamnă că ai încurcat-o."

Ambii tați își plăteau facturile la timp, unul însă și le plătea primele, iar celălalt la urmă.

Unul dintre tați credea într-o companie sau într-un guvern care să se îngrijească de tine și de nevoile tale, era mereu preocupat de creșterea salariului, de planurile de pensii, de avantajele medicale, de concediul de boală, de zilele de vacanță și de alte asemenea. Era impresionat de doi dintre unchii săi care intraseră în armată și se aleseseră cu o pensie și o grămadă de alte avantaje pe viață după douăzeci de ani de serviciu activ. Agrea ideea de asigurări medicale plătite și privilegiile pe care le acordă armata pensionarilor săi. De asemenea, iubea sistemul de funcții definitive valabil în universități. Uneori, ideea protejării locului de muncă pe viață și alte avantaje păreau mai importante decât

slujba propriu-zisă. Adesea spunea: „Am muncit din greu pentru stat și merit toate aceste drepturi."

Celălalt credea într-o independență financiară totală. El era împotriva mentalității „drepturilor", socotind că duce la slăbiciuni și la existența persoanelor nevoiașe din punct de vedere financiar. El era foarte categoric în ce privește competența financiară pe care trebuia să o aibă fiecare și asigurarea prin propriile puteri a acesteia.

Unul dintre tați se zbătea să pună deoparte câțiva dolari. Celălalt pur și simplu crea investiții.

Unul dintre tați m-a învățat cum să scriu un CV impresionant ca să îmi găsesc o slujbă bună. Celălalt m-a învățat cum să fac planuri de afaceri serioase, astfel încât să pot crea locuri de muncă.

Fiind produsul a doi tați puternici, mi-am putut permite luxul să observ efectele pe care niște idei diferite le pot avea asupra vieții cuiva. Am constatat că oamenii într-adevăr își modelează viața prin gânduri.

De exemplu, tatăl meu cel sărac spunea mereu: „Nu voi fi niciodată bogat." Și această profeție s-a transformat în realitate. Tatăl meu cel bogat, pe de altă parte, când vorbea despre el spunea întotdeauna că este bogat. Zicea cam așa: „Sunt un om bogat, și oamenii bogați nu fac asta." Chiar și când era lefter după un recul financiar major, continua să vorbească despre el ca despre un om bogat. Se descria astfel: „Există o diferență între a fi sărac și a fi lefter. A fi lefter e o situație temporară, a fi sărac e o situație veșnică."

Tatăl meu cel sărac mai spunea: „Nu mă interesează banii", sau „Banii nu contează." Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Banii înseamnă putere."

Puterea gândurilor noastre nu poate fi măsurată sau apreciată, dar mi-a fost limpede încă din copilărie că trebuie să-ți conștientizezi gândurile și felul în care te exprimi. Am observat că tatăl meu cel sărac nu era sărac din pricina sumei pe care o câștiga și care era considerabilă, ci din pricina gândurilor și faptelor lui. Copil fiind și având doi tați, mi-am dat seama foarte bine că trebuie să am grijă ce gânduri aleg să fie ale mele. Pe cine să ascult — pe tatăl meu cel bogat, sau pe cel sărac?

Deși amândoi aveau un enorm respect față de învățământ, nu se înțelegeau deloc în privința lucrurilor cu adevărat importante ce trebuie aflate. Unul voia să studiez serios, să-mi iau o diplomă și o slujbă și să muncesc pentru bani. Voia să învăț ca să ajung un profesionist, să fiu avocat sau contabil, sau să urmez școala oamenilor de afaceri și să îmi dau masteratul. Celălalt m-a încurajat să studiez ca să fiu bogat, să înțeleg cum e cu banii și cum să-i fac să acționeze în favoarea mea. „Eu nu muncesc pentru bani" — erau vorbele pe care le repeta mereu, „banii muncesc pentru mine!"

La 9 ani am hotărât să-l ascult și să învăț de la tatăl meu cel bogat cum e cu banii. Procedând astfel, am ales să nu-l mai ascult pe tatăl meu cel sărac, deși el avea toate diplomele din lume.

Lecția lui Robert Frost

Robert Frost este poetul meu preferat. Îmi plac multe dintre poeziile sale, dar o prefer pe aceasta: *Drumul nebătut.* Folosesc învățămintele sale aproape zilnic.

DRUMUL NEBĂTUT

Două drumuri mi se arătară în pădurea aurie
Și tare regretam că-mi fusese dat tocmai mie
Să aleg. Călător fiind, am stat acolo îndelung
Și am privit departe pe cel ce dădea într-un crâng
Iar copacii îmi părură dintr-o dată întinși la pământ.

După ce am apucat-o pe celălalt drum
Crezând că poate am ales mai bine acum
Căci parcă avea mai multă iarbă
Mi-am spus repede, în barbă,
Că sunt cam la fel.

În acea dimineață semănau atât de mult
Frunzele nu fuseseră călcate demult
Oh, am pornit-o pe cel dintâi și a doua zi
Deși știam exact unde mă voi opri.
Și atunci m-am îndoit de el.

Vă spun toate acestea cu un oftat,
S-a întâmplat cândva, pe înnoptat,
În pădure două drumuri am văzut —
L-am apucat pe cel mai puțin bătut
Și asta a contat.

ROBERT FROST [1916]

Și într-adevăr a contat enorm.

De-a lungul anilor, m-am gândit adesea la poezia lui Robert Frost. Faptul că am ales să nu ascult sfatul învățatului meu tată și să nu preiau atitudinea sa față de bani a fost o hotărâre dureroasă, dar ea mi-a modelat întreaga existență.

De îndată ce m-am hotărât pe cine să ascult, a început și educarea mea în spiritul banilor. Tatăl meu cel bogat m-a învățat vreme de 30 de ani, până am împlinit 39. S-a oprit atunci când și-a dat seama că deja învățasem și înțelesesem perfect ceea ce încercase să bage în capul meu sec.

Banii sunt o formă de putere. Dar și mai puternică este educația financiară. Banii vin și se duc, dar dacă ai o anumită educație în privința felului în care acționează banii, poți câștiga de pe urma acestei învățături și poți să începi să-ți construiești averea. Motivul pentru care simpla gândire pozitivă nu funcționează este acela că majoritatea oamenilor au făcut școală, dar n-au învățat niciodată despre felul în care funcționează banii, așa încât își petrec viața muncind pentru bani.

Pentru că aveam doar 9 ani când am început, lecțiile pe care mi le-a dat tatăl cel bogat au fost foarte simple. După ce mi-a spus totul, n-au mai rămas decât șase lecții principale, pe care mi le-a repetat 30 de ani. Această carte se referă la aceste șase lecții, explicate cât se poate de simplu de către tatăl meu cel bogat pentru a fi pe înțelesul meu. Aceste lecții nu intenționează să fie niște răspunsuri, ci niște puncte de reper. Puncte de reper care vă vor ajuta pe voi, toți, și pe copiii voștri să vă îmbogățiți, indiferent ce s-ar întâmpla pe lumea asta întotdeauna plină de schimbări și nesiguranță.

Lecții

Lecția întâi	*Cei bogați nu muncesc pentru bani*
Lecția a doua	*De ce trebuie predat alfabetul financiar*
Lecția a treia	*Vezi-ți singur de afacerea ta*
Lecția a patra	*Istoria impozitelor și puterea companiilor*
Lecția a cincea	*Cei bogați inventează banii*
Lecția a șasea	*Munciți ca să învățați — nu munciți pentru bani*

CAPITOLUL 2

Lecția întâi

Cei bogați nu muncesc pentru bani

„Tăticule, Poți Să-mi Spui Cum Să Mă Îmbogățesc?"

Tatăl meu a lăsat ziarul de seară și mi-a zis: „De ce vrei să te îmbogățești, fiule?"

„Pentru că azi m-a dus cu mașina mama lui Jimmy, care are un Cadillac nou, și ei toți urmau să meargă în week-end la casa lor de pe malul mării. Jimmy i-a invitat pe trei dintre prietenii lui, dar Mike și cu mine nu ne-am numărat printre ei. Ni s-a spus că nu suntem invitați pentru că suntem « copii săraci »".

„Așa au zis?" m-a întrebat tatăl meu neîncrezător.

„Da, chiar așa", i-am replicat eu pe un ton jignit.

Tatăl meu a dat tăcut din cap, și-a împins ochelarii pe nas și s-a apucat iar să citească. Eu am rămas să aștept un răspuns.

Era în anul 1956. Aveam 9 ani. Cu totul întâmplător, mergeam la aceeași școală publică la care oamenii bogați își trimiteau copiii. Inițial, aici a fost un oraș cu o mare plantație de zahăr. Proprietarii plantației, precum și alte persoane importante din oraș, cum ar fi doctori, oameni de afaceri, bancheri, își trimiteau copiii în clasele I–VI la această școală. După clasa a VI-a, copiii lor erau trimiși de obicei la școli particulare. Cum familia mea locuia chiar pe această stradă, am mers la școala

respectivă. Dacă aș fi locuit peste drum, aș fi mers la altă școală, la una cu copii din familii cam ca a mea. După clasa a VI-a, împreună cu acești copii, am fi continuat studiile tot la o școală publică și apoi la un liceu de același fel. Nu existau școli particulare pentru cei ca noi.

Într-un târziu, tata a lăsat ziarul. Era clar că se gândise profund.

„Ei bine, fiule", a început el lent, „dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveți să faci bani."

„Și cum se fac banii?" am întrebat.

„Ei, pune-ți capul la contribuție, fiule", mi-a spus el zâmbind. De fapt, asta însemna: „Asta e tot ce am să-ți spun" sau „Nu știu răspunsul, așa încât nu mă mai deranja."

Se formează un parteneriat

A doua zi dimineața, i-am spus celui mai bun prieten al meu, Mike, ce mi-a zis tata. Din câte îmi dădeam eu seama, Mike și cu mine eram singurii copii săraci din acea școală. Și Mike era aici tot din pură întâmplare. Cineva stabilise în funcție de zonă cine merge la această școală, și așa ne-am trezit noi laolaltă cu copiii bogați. Nu eram chiar săraci, dar ne simțeam astfel pentru că toți ceilalți băieți aveau mănuși noi de baseball, biciclete noi și totul nou.

Mama și cu tata ne asiguraseră un necesar minim, cum ar fi mâncarea, un acoperiș deasupra capului, hainele. Dar cam asta era tot. Tatăl meu obișnuia să spună: „Dacă vrei ceva, muncește pentru asta." Noi voiam tot felul de lucruri, dar nu erau suficiente locuri de muncă, mai ales pentru băieții de 9 ani.

„Și atunci ce putem face ca să producem bani?" m-a întrebat Mike.

„Nu știu", am spus. „Dar nu vrei să fii partenerul meu?"

A fost de acord și astfel, în acea sâmbătă dimineață, Mike a devenit primul meu partener de afaceri. Ne-am petrecut toată dimineața încercând să găsim idei despre cum să facem bani. Din când în când, vorbeam și despre „băieții mișto" care erau în casa lui Jimmy, de pe malul mării, și se distrau grozav. Ne cam durea gândul ăsta, dar ne făcea și bine, pentru că ne-a determinat să

continuăm să ne gândim cum am putea să facem bani. În cele din urmă, în acea după-amiază ne-a străfulgerat o idee luminoasă. Era o idee pe care Mike o luase dintr-o carte științifică pe care o citise. Plini de entuziasm, ne-am strâns mâna, fiindcă acum parteneriatul nostru avea și o afacere.

În următoarele săptămâni, eu și cu Mike am bătut tot cartierul rugându-i pe vecini să ne păstreze tuburile de la pasta de dinți. Aceștia s-au arătat foarte mirați însă, ce-i drept, majoritatea adulților au fost de acord. Unii ne-au întrebat ce vrem să facem cu ele și le-am răspuns: „Nu vă putem spune. E un secret de afaceri."

Mama era tot mai îngrijorată pe măsură ce săptămânile treceau. Alesesem un loc lângă mașina ei de spălat unde să ne adunăm materia primă. Într-o cutie maronie de carton, în care fuseseră cândva sticle de sos picant, începuse să crească grămada noastră de tuburi goale de pastă de dinți.

În final, mama a pus piciorul în prag, exasperată de mizeria tuburilor de pastă de dinți consumate ale vecinilor. „Ce faceți de fapt, băieți?" ne-a întrebat. „Și să nu mai îmi spuneți că e un secret de afaceri. Rezolvați cu mizeria asta, pentru că altfel o să vă arunc totul la gunoi." Eu și cu Mike am rugat-o, am implorat-o, i-am explicat că în curând o să avem destule tuburi cât să începem producția. I-am mai spus că încă mai așteptăm câțiva vecini să își termine pasta de dinți ca să luăm și acele tuburi. Mama ne-a mai amânat doar o săptămână.

Data începerii producției fusese devansată. Situația era prea tensionată. Deja primul meu partener era amenințat cu evacuarea din magazie de chiar mama mea. Slujba lui Mike a fost să le spună vecinilor să își termine mai repede pasta, pentru că dentistul le-a recomandat să se spele mai des pe dinți. Am început să asamblez linia de producție.

Într-o zi, tata a venit cu un prieten să vadă ce fac cei doi băieței de 9 ani acolo, în curte, cu acea linie de producție care funcționa la viteză maximă. Peste tot era o pudră albă. Pe o masă lungă erau cutioare mici din carton în care de obicei se ține laptele de la școală, și grătarul familiei era încălzit la maximum cu cărbuni încinși.

Tata s-a apropiat prudent; fusese nevoit să-și parcheze mașina ceva mai încolo, având în vedere că producția noastră bloca intrarea în garaj. În vreme ce se apropia împreună cu prietenul său, au constatat că pe cărbuni se afla un vas de oțel în care erau topite tuburile de pastă de dinți. Pe vremea aceea, pasta de dinți nu era în tuburi de plastic, ci de plumb. Așadar, de îndată ce era arsă vopseaua, tuburile erau aruncate în acest ibric de oțel, topite până deveneau lichide, după care, cu ajutorul mănușilor de apucat ale mamei, turnam ușor plumbul printr-un orificiu în cutiile de lapte.

Cutiile de carton erau pline cu ipsos. Pudra aceea albă care plutea în aer era de fapt ipsos, care urma să fie amestecat cu apă. În graba mea, răsturnasem un sac, și întreaga zonă arăta ca și cum ar fi trecut un viscol pe acolo. Cutiile de lapte erau containerele care înveleau formele de ipsos.

Tatăl meu și cu prietenul său ne-au privit atent în vreme ce turnam cu grijă plumbul prin orificiu peste cubul acela de ipsos.

„Atenție!", a spus tata.

Am dat din cap fără să mă uit la el.

În cele din urmă, după ce am terminat de turnat, am lăsat ibricul și i-am zâmbit tatei.

„Ce faceți aici, băieți?", mi-a zâmbit el prudent.

„Facem ceea ce mi-ai spus. Vom fi bogați", i-am zis.

„Îhî", a spus Mike, rânjind și dând din cap. „Suntem parteneri de afaceri."

„Și ce e cu mulajele astea de ipsos?", a întrebat tata.

„Fii atent", i-am spus. „Ar trebui să fie o șarjă excelentă."

Am lovit cu un ciocănel peste legătura care împărțea cubul în două. Am ridicat cu grijă partea de deasupra a acestui mulaj și de acolo a apărut o monedă.

„Dumnezeule", a spus tata. „Voi faceți monede din plumb!"

„Exact", a spus Mike. „Facem așa cum ne-ați zis. Facem bani."

Prietenul tatei s-a întors și a izbucnit în râs. Tata a zâmbit și a dat din cap. Pe lângă un foc și o cutie cu tuburi de pastă de dinți, în fața lui se mai aflau doi băieței plini de praf alb, care zâmbeau cu gura până la urechi.

Ne-a spus să lăsăm totul și să stăm puțin cu el pe treptele din fața casei. Zâmbindu-ne, ne-a explicat cu blândețe ce înseamnă să „falsifici" bani.

Visul nostru fusese distrus. „Vreți să spuneți că este ilegal?", a întrebat Mike cu o voce tremurândă.

„Lasă-i în pace", a spus prietenul tatei. „Poate că de fapt își dezvoltă un talent înnăscut."

Tata l-a străfulgerat cu privirea.

„Da, este ilegal", a spus tata blând. „Dar voi, băieți, ați dat dovadă de creativitate și de originalitate. Țineți-o tot așa. Sunt mândru de voi!"

Dezamăgiți, Mike și cu mine am rămas fără glas vreo douăzeci de minute, după care ne-am apucat să strângem mizeria. Afacerea noastră se încheiase din prima zi. Cum adunam eu praful acela de acolo, m-am uitat la Mike și i-am spus: „Probabil că Jimmy și prietenii lui au dreptate. Suntem săraci."

Când spuneam asta, tata tocmai pleca. „Băieți", a zis el, „sunteți săraci doar dacă renunțați. Important este că ați încercat ceva. Majoritatea doar vorbesc sau visează cum că se îmbogățesc. Voi ați făcut ceva. Sunt mândru de voi doi. Și repet: continuați. Dar altfel. Nu vă lăsați."

Eu și Mike am rămas fără grai. Frumoase vorbe, dar tot nu știam ce să facem.

„Și cum se face, tată, că nu ești bogat?", l-am întrebat.

„Am ales să fiu profesor. Profesorii nu gândesc să se îmbogățească. Nouă doar ne place să predăm. Aș vrea să te pot ajuta, dar pur și simplu nu știu cum se fac banii."

M-am întors cu Mike și am continuat să facem ordine.

„Știu", a spus tata. „Băieți, dacă vreți să aflați cum vă puteți îmbogăți, nu mă întrebați pe mine. Vorbește cu tatăl tău, Mike."

„Cu tata?", a întrebat Mike un pic uluit.

„Da, cu tatăl tău", a repetat tata zâmbind. „Tatăl tău și cu mine avem același bancher, care este înnebunit după tatăl tău. Mi-a spus de mai multe ori că tatăl tău este genial atunci când se pune problema să facă bani."

„Tatăl meu?", a întrebat din nou Mike neîncrezător. „Și atunci, cum se face că nu avem o mașină arătoasă și o casă frumoasă, precum copiii bogați de la școală?"

„O mașină arătoasă și o casă frumoasă nu înseamnă neapărat că ești bogat sau că știi cum să faci bani", ne-a răspuns tata. „Tatăl lui Jimmy lucrează la plantația de zahăr. Nu e cu mult diferit de mine. Lucrează pentru o companie, iar eu lucrez pentru stat. Compania i-a cumpărat o mașină. Însă compania de zahăr are probleme financiare și s-ar putea ca în curând tatăl lui Jimmy să nu mai aibă nimic. Tatăl tău este altfel, Mike. El pare că pune bazele unui imperiu. Și bănuiesc că peste câțiva ani va fi un om foarte bogat."

Acestea fiind spuse, Mike și cu mine ne-am entuziasmat din nou. Cu altă inimă ne-am apucat să facem curat pentru a strânge mizeria pe care o lăsase în urmă defuncta noastră primă afacere. Cum strângeam noi pe acolo, ne-am gândit cum să discutăm cu tatăl lui Mike. Problema era că tatăl lui Mike muncea mult și adesea se întorcea acasă seara târziu. Tatăl lui avea mai multe depozite, o companie de construcții, un lanț de magazine și trei restaurante. Din pricina restaurantelor, stătea până seara târziu.

Mike a luat autobuzul și s-a dus acasă după ce am terminat de strâns. Urma să discute cu tatăl lui, când acesta avea să se întoarcă acasă, și să-l întrebe dacă nu vrea să ne învețe și pe noi cum să ne îmbogățim. Mike mi-a promis să mă sune oricât de târziu și să-mi spună ce-a vorbit cu tatăl lui.

Telefonul a sunat la 8:30 seara.

„OK", am spus, „sâmbăta viitoare." Și am închis. Tatăl lui Mike se învoise să ne acorde o întrevedere.

Sâmbătă, la 7:30 dimineața, am luat autobuzul spre cartierul sărac al orașului.

Încep lecțiile:

„Vă dau 10 cenți pe oră."
Chiar și în 1956, 10 cenți pe oră însemna foarte puțin față de plata standard.

Michael și cu mine ne-am întâlnit cu tatăl lui în acea dimineață la ora 8. Era deja ocupat. Se apucase de treabă de vreo oră. Supraveghetorul de la compania de construcții tocmai pleca cu camioneta când mă îndreptam spre casa lor simplă și mică, dar foarte ordonată. Mike m-a întâmpinat în ușă.

„Tata vorbește la telefon și a zis să-l așteptăm pe veranda din spate", mi-a zis Mike, în timp ce-mi deschidea ușa.

Podeaua de lemn a început să scârțâie de îndată ce am trecut pragul casei străvechi. Era un preș ieftin chiar la intrare. Prețul ascundea nenumăratele urme lăsate de pașii pe care îi suportase dușumeaua. Deși foarte curat, ar fi trebuit înlocuit.

M-am simțit claustrat în momentul în care am intrat în livingul îngust plin cu mobile vechi și greoaie, care azi ar fi doar obiecte pentru colecționari. Pe canapea stăteau două femei puțin mai în vârstă decât mama. În fața lor se afla un bărbat îmbrăcat în haine de lucru. Purta niște pantaloni și o cămașă kaki frumos călcate, dar neapretate, și avea niște dosare prăfuite în mână. Să fi avut cam cu 10 ani mai mult decât tata; aș zice că avea vreo 45 de ani. Toți ne-au zâmbit atunci când am intrat și am trecut pe lângă ei îndreptându-ne spre bucătărie, de acolo ieșind pe veranda care dădea spre curtea din spate. Am zâmbit la rândul meu timid.

„Cine sunt oamenii ăștia?", am întrebat.

„A, lucrează pentru tata. Bărbatul acela mai în vârstă se ocupă de depozitele lui, iar femeile de restaurante. L-ai văzut și pe supraveghetorul de la construcții care lucrează la un proiect de drumuri, la vreo cincizeci de mile de aici. Mai are un supraveghetor care construiește niște case, dar a plecat înainte de a ajunge tu."

„Și așa e tot timpul?", am întrebat.

„Nu chiar, dar aproape", a spus Michael zâmbind și trăgându-și un scaun ca să se așeze alături de mine.

„L-am rugat să ne învețe cum să facem bani", mi-a spus Mike.

„Și ce a zis?", am întrebat eu cu o curiozitate prudentă.

„Ei bine, s-a uitat ciudat mai întâi, după care a zis că ne va face o ofertă."

„Aha", am zis eu, balansându-mi scaunul spre perete și sprijinindu-mă apoi doar pe două dintre picioarele lui.

Mike s-a așezat și el la fel.

„Și știi în ce constă oferta?", am întrebat.

„Nu, dar vom afla curând."

Dintr-odată, tatăl lui Mike a dat buzna, trântind ușa transparentă care dădea spre verandă. Mike și cu mine am sărit în picioare nu atât din respect, ci pentru că ne speriasem.

„Sunteți gata, băieți?", ne-a întrebat tatăl lui Mike și și-a tras un scaun ca să se așeze alături de noi.

Am dat din cap în vreme ce ne trăgeam scaunele de lângă perete și ne-am așezat în fața lui.

Era un bărbat zdravăn, cam la 1,80 m și 100 kg. Tata era mai înalt, dar avea cam aceeași greutate și era cam cu 5 ani mai mare decât tatăl lui Mike. Semănau oarecum, deși nu făceau parte din același grup etnic. Poate că și energia lor era similară.

„Mi-a spus Mike că vrei să înveți să faci bani. Așa e, Robert?"

Am dat repede din cap, ușor intimidat. Se ghicea multă forță în cuvintele și zâmbetul său.

„Bine. Iată care este oferta mea. Am să vă învăț, dar nu ca la școală. Munciți pentru mine și eu vă învăț. Dacă nu munciți, nu vă învăț. Vă pot învăța mai repede dacă munciți. De altfel, dacă am proceda ca la școală, ar însemna că mi-aș pierde vremea doar punându-vă să mă ascultați. Aceasta este oferta mea. Dacă vreți, bine, dacă nu, nu."

„Ăăă... aș putea să pun o întrebare mai întâi?", am zis eu.

„Nu. Dacă vreți, bine. Dacă nu, nu. Am prea multă treabă și nu vreau să îmi pierd vremea. Dacă nu învățați să vă hotărâți rapid, n-o să învățați să câștigați bani niciodată. Ocaziile sunt trecătoare. Este extrem de important să știți să luați hotărâri rapide. Aceasta este o ocazie pe care voi ați vrut-o. Începem pregătirea sau o terminăm în următoarele zece secunde", a spus tatăl lui Mike cu un zâmbet ironic.

„Accept", am spus.

„Accept", a spus Mike.

„Bine", a spus tatăl lui Mike. „Dna Martin va veni în zece minute și, după ce termin de vorbit, veți pleca cu ea la magazi-

nul meu și vă veți apuca de treabă. Vă dau 10 cenți pe oră și veți avea de lucru trei ore în fiecare sâmbătă."

„Dar eu am meci de fotbal azi", am spus.

Tatăl lui Mike mi-a răspuns pe un ton ferm: „Dacă vrei, bine, dacă nu, nu".

„Vreau", i-am răspuns, alegând să muncesc și să învăț în loc să joc fotbal.

30 de cenți mai târziu

Pe la ora 9:00 în acea frumoasă dimineață de sâmbătă lucram deja împreună cu Mike pentru dna Martin. Era o femeie tare bună și răbdătoare. Spunea mereu că Mike și cu mine îi aminteam de fiii ei, care se făcuseră mari și plecaseră la casele lor. Deși era blândă, credea în munca serioasă și ne-a pus la treabă. Știa întotdeauna să dea ordine. Ne-am petrecut cele trei ore luând cutiile de pe rafturi, ștergându-le de praf și rearanjându-le apoi cu grijă. Era o muncă îngrozitor de plictisitoare.

Tatăl lui Mike, căruia eu îi spun tatăl meu cel bogat, avea nouă asemenea mici magazine cu mari spații de parcare. Era o versiune timpurie a supermagazinelor de mai târziu. Un fel de băcănii de cartier, de unde lumea cumpăra lapte, pâine, unt și țigări. Problema era că ne aflam în Hawaii înainte de apariția aerului condiționat, și magazinele nu-și puteau închide ușile din pricina căldurii. La cele două capete ale magazinului, ușile trebuiau să fie larg deschise spre șosea și spre parcare. De fiecare dată când o mașină intra în parcare, se stârnea un nor de praf care se așeza în prăvălie.

Așadar, aveam de lucru, de vreme ce nu exista aer condiționat.

Timp de trei săptămâni, Mike și cu mine ne-am prezentat la dna Martin și am muncit cele trei ore. Până la prânz, terminam treaba și ea ne strecura în palmă câte trei monede. Chiar și la 9 ani, la jumătatea anilor '50, 30 de cenți nu erau mare lucru. Albumele cu benzi desenate costau 10 cenți pe atunci, așa încât îmi cheltuiam banii pe ele și mă întorceam acasă.

În miercurea celei de-a patra săptămâni mă hotărâsem să renunț. Acceptasem să muncesc doar pentru că doream să învăț

de la tatăl lui Mike să fac bani, dar între timp devenisem sclav cu 10 cenți pe oră. Mai mult, nu-l mai văzusem pe tatăl lui Mike din prima sâmbătă.

„Eu renunț", i-am spus lui Mike la ora prânzului. Prânzul la școală era oribil. Școala era plicticoasă și nu îmi mai rămâneau nici măcar sâmbetele libere. Singurul lucru care îmi rămăsese erau cei 30 de cenți.

De data asta, Mike mi-a zâmbit. „De ce râzi?", l-am întrebat enervat și frustrat. „Mi-a spus tata că așa o să se întâmple. Mi-a zis să ne vedem cu el când vei fi gata să renunți."

„Ce?", am zis eu indignat. „A așteptat să ajung la exasperare?"

„Cam așa ceva", mi-a spus Mike.

„Tata e mai altfel. El predă altfel decât tatăl tău. Mama și tatăl tău țin multe predici. Tata e mai scump la vorbă, glăsuiește puțin. Așteaptă până sâmbătă. Am să-i spun că ești pregătit."

„Vrei să spui că mi s-a întins o cursă?"

„Nu, nu chiar, dar s-ar putea. O să-ți explice tata sâmbătă."

Așteptând sâmbătă la coadă

Eram pregătit să îl înfrunt. Până și tatăl meu bun era supărat pe el. Tatăl meu adevărat, cel căruia îi spun cel sărac, credea că tatăl meu bogat încălca legea privind angajarea minorilor și că ar trebui chiar dat pe mâna justiției.

Tatăl meu cu școală mi-a spus să cer cât merit. Cel puțin 25 de cenți pe oră. Tatăl meu cel sărac mi-a zis că dacă nu mi se mărește leafa, ar fi bine să renunț imediat.

„De fapt, nici nu-ți trebuie slujba asta nenorocită", mi-a spus indignat tatăl meu cel sărac.

Sâmbătă dimineață la ora 8:00 am intrat pe aceeași ușă șubredă a casei lui Mike.

„Ia un scaun și stai la coadă", mi-a spus tatăl lui Mike de îndată ce am intrat. S-a întors pe călcâie și a dispărut în birouașul lui de lângă dormitor.

M-am uitat prin încăpere și nu l-am zărit pe Mike nicăieri. Mă simțeam stânjenit, așa că m-am așezat timid lângă aceleași două femei care erau acolo și cu patru săptămâni înainte. Mi-au

zâmbit și s-au tras mai într-o parte pe canapea, ca să-mi facă și mie loc.

Trecuseră patruzeci și cinci de minute, și eu fierbeam. Cele două femei se întâlniseră cu el și plecaseră de treizeci de minute. Un domn mai în vârstă stătuse și el vreo douăzeci de minute și deja plecase.

Casa era goală acum și eu stăteam acolo, în livingul acela întunecos și prăfuit, într-o frumoasă și însorită zi hawaiiană, așteptând să vorbesc cu un zgârcit care exploata copiii. Îl auzeam cum se învârtea prin birou, vorbea la telefon și mă ignora. Eram gata-gata să plec, totuși nu știu de ce am rămas.

În sfârșit, după încă cincisprezece minute, fix la 9:00, tatăl cel bogat a ieșit din birou fără să spună nimic și mi-a făcut semn cu mâna să intru în încăperea aceea jegoasă.

„Am înțeles că vrei să îți măresc leafa, în caz contrar, ești hotărât să pleci", mi-a spus tatăl cel bogat în vreme ce se bâțâia în balansoar.

„Păi, nu v-ați ținut de cuvânt", am izbucnit eu aproape în lacrimi. Era înspăimântător pentru un băiețel de 9 ani să se confrunte cu un adult.

„Mi-ați promis că o să mă învățați să fac bani, dacă muncesc pentru dv. Am lucrat pentru dv. Am lucrat din greu. Am renunțat la meciurile de baseball ca să muncesc pentru dv. Și nu v-ați ținut de cuvânt. Nu m-ați învățat nimic. Sunteți un escroc, așa cum vă crede toată lumea din oraș. Sunteți rapace. Vreți toți banii pentru dv. și n-aveți grijă de angajați. M-ați pus să aștept, dovedind lipsă de respect față de mine. Oi fi eu un băiețel, dar merit să fiu tratat mai bine."

Tatăl cel bogat s-a aplecat în față în balansoar, sprijinindu-și bărbia în mâini și uitându-se fix la mine, de parcă m-ar fi studiat. „Nu-i rău deloc", mi-a zis el. „În mai puțin de o lună vei vorbi ca majoritatea angajaților mei."

„Ce?" am întrebat. Neînțelegând prea bine ce spune, am continuat să-mi spun oful. „Am crezut că o să vă țineți de cuvânt și o să mă învățați, iar dv. mă chinuiți. Asta e o cruzime. O mare cruzime."

„Te învăț", mi-a spus tatăl cel bogat pe un ton blând.

„Ce m-ați învățat? Nimic", am spus eu furios. „N-ați vorbit nici măcar odată cu mine de când am acceptat să lucrez pe nimica toată. Zece cenți pe oră. Ha! Ar trebui să vă reclam la guvern. Știți că există legi în privința exploatării copiilor. Tata lucrează pentru guvern, știți asta."

„Mamă!", zise tatăl cel bogat, „acum chiar că vorbești ca majoritatea celor care au lucrat pentru mine, adică asemeni celor pe care i-am concediat sau care au plecat."

„Ce aveți de spus?", am întrebat, simțindu-mă destul de curajos pentru un băiețel ca mine. „M-ați mințit. Am muncit pentru dv. și nu v-ați ținut de cuvânt. Nu m-ați învățat nimic."

„Cum știi că nu te-am învățat nimic?", m-a întrebat calm tatăl cel bogat.

„Păi, n-ați stat de vorbă cu mine. Am muncit trei săptămâni și nu m-ați învățat nimic", am spus eu bosumflat.

„Oare învățatul presupune statul de vorbă sau un curs?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Păi, da", i-am replicat eu.

„Asta vă învață pe voi la școală", mi-a zis el zâmbind. „Dar nu asta vă învață și viața. Și, după părerea mea, viața este cel mai bun dascăl. În majoritatea cazurilor, viața nu-ți vorbește, ci te împinge de la spate. De fiecare dată e ca și cum viața ți-ar spune: « Trezește-te, vreau să înveți ceva. »"

„Ce tot zice omul ăsta?", m-am întrebat eu în gând. „Că viața mă împinge de la spate și îmi vorbește? E clar că trebuie să renunț la slujba asta. Stau de vorbă cu un nebun de legat."

„Dacă vei învăța lecțiile vieții, te vei descurca bine. Dacă nu, viața va continua să te împingă de la spate fără o țintă precisă. Oamenii au două posibilități. Unii lasă viața să-i împingă de la spate fără sens, alții se înfurie și împing și ei. Dar împing împotriva șefilor, a slujbei lor sau a soțului ori a soției. Ei nu-și dau seama că de fapt viața este cea care îi împinge."

Nu înțelegeam nimic din ce spunea.

„Viața ne împinge pe noi toți. Unii renunță, alții se luptă. Puțini învață și merg mai departe. Chiar sunt încântați că viața îi împinge încolo și încoace. Acești puțini aleși dovedesc că au

nevoie și doresc să învețe ceva. Învață și merg mai departe. Majoritatea abandonează și câțiva, ca tine, se luptă."

Tatăl cel bogat se ridică în picioare și închise străvechea fereastră de lemn care scârțâia îngrozitor și care tare ar mai fi trebuit reparată. „Dacă vei învăța bine această lecție, vei deveni un tânăr înțelept, bogat și fericit. Dacă nu, îți vei petrece tot restul zilelor dând vina pe viață pentru slujba pe care o ai, pentru faptul că ești prost plătit sau pentru problemele pe care le atribui întotdeauna șefului. Îți vei trăi viața sperând că-ți va oferi o mare șansă care să-ți rezolve toate problemele financiare."

Tatăl cel bogat mă privi ca să vadă dacă îl mai ascult. Privirile noastre se întâlniră. Ne holbam unul la celălalt, reușind să comunicăm din ochi. În cele din urmă, am renunțat de îndată ce i-am înțeles acest ultim mesaj. Mi-am dat seama că are dreptate. Dădeam vina pe el și voiam să învăț. Mă luptam.

Tatăl cel bogat a continuat: „Sau dacă ești genul de om care n-are curaj, renunți de câte ori viața te împinge încolo și încoace. Dacă ești așa, îți vei trăi viața fără riscuri, făcând ceea ce trebuie și păstrându-te pentru ceva ce nu se va întâmpla niciodată. După care vei muri ca un bătrânel plicticos. Vei avea mulți prieteni, pentru că ești un tip atât de drăguț și de muncitor. Îți vei trăi viața fără riscuri și făcând exact ceea ce trebuie, dar adevărul este că vei lăsa ca viața să te supună. În adâncul sufletului, înseamnă că ești îngrozit de asumarea riscurilor. Ai vrea să câștigi, dar teama de a pierde este mai mare decât fericirea de a câștiga. În adâncul sufletului, numai tu știi că de fapt n-ai avut curajul să încerci. Și totuși, alegi să trăiești fără riscuri."

Privirile noastre s-au întâlnit din nou. Vreme de zece secunde ne-am privit unul pe altul, încetând să o mai facem doar după receptarea mesajului.

„V-ați jucat cu mine?", l-am întrebat.

„Se poate spune și așa", mi-a zâmbit tatăl cel bogat. „Să zicem că doar te-am lăsat să vezi ce gust are viața."

„Ce gust are viața?", am întrebat eu încă furios, dar curios acum, încă dispus să învăț.

„Voi, băieți, ați fost primii care m-ați rugat să vă învăț cum să faceți bani. Am peste 150 de angajați și nici unul nu m-a între-

bat ce știu despre bani. Mi-au cerut o slujbă și un salariu, dar niciodată nu m-au rugat să-i învăț cum e cu banii. Astfel încât majoritatea își vor petrece cei mai buni ani ai vieții lor muncind pentru bani și neînțelegând de ce muncesc, de fapt."

Am rămas acolo ascultându-l foarte atent.

„Deci, atunci când Mike mi-a spus că vrei să te învăț cum se fac banii, am hotărât să trasez un parcurs cât mai apropiat de cel al vieții reale. Aș putea să-ți vorbesc la nesfârșit și să nu auzi nimic din ceea ce spun. Așa încât am hotărât să las viața să te împingă de la spate, pentru ca tu să mă auzi mai bine. De aceea ți-am plătit doar 10 cenți."

„Și ce am învățat din faptul că am lucrat cu doar 10 cenți pe oră?" am întrebat. „Că sunteți avar și vă exploatați muncitorii?"

Tatăl cel bogat s-a dat iar cu scaunul pe spate și a început să râdă din toată inima. În sfârșit, după ce a terminat de râs, mi-a spus: „Ar fi mai bine să-ți schimbi punctul de vedere. Nu mai da vina pe mine, gândindu-te că eu sunt problema. Dacă vei judeca așa, va trebui să mă schimbi. Când vei înțelege că tu ești problema, atunci te vei putea schimba, vei învăța ceva și vei deveni mai înțelept. Cei mai mulți doresc ca toți oamenii de pe lumea asta să schimbe pe oricine altcineva în afară de ei înșiși. Te asigur însă că este mult mai ușor să te schimbi tu însuți decât să schimbi pe altcineva."

„Nu înțeleg", am spus eu.

„Nu da vina pe mine pentru problemele tale", mi-a zis tatăl cel bogat, pierzându-și răbdarea.

„Dar nu mi-ați plătit decât 10 cenți."

„Și ce ai învățat din asta?", m-a întrebat tatăl cel bogat zâmbind.

„Că sunteți zgârcit", am spus eu cu un rânjet șiret.

„Vezi? Crezi că eu sunt problema", a spus tatăl cel bogat.

„Păi chiar sunteți."

„Dacă vei continua să reacționezi așa, nu vei învăța niciodată nimic. Dacă vei gândi că eu sunt problema, ce-ți rămâne de făcut?"

„Dacă nu-mi plătiți mai mult sau dacă nu mă tratați cu ceva mai mult respect, învățându-mă, așa cum v-am rugat, am să renunț."

„Bine zis", spuse tatăl cel bogat. „Asta fac cei mai mulți. Renunță, își caută o altă slujbă, o ocazie mai bună, o plată mai convenabilă, crezând că noua slujbă sau o plată mai mare vor fi soluția problemei. În majoritatea cazurilor, lucrurile nu stau așa."

„Și atunci care ar fi rezolvarea problemei?", am întrebat. „Să accept amărâții ăștia de 10 cenți pe oră și să zâmbesc?"

Tatăl cel bogat surâse. „Asta e ceea ce fac ceilalți oameni. Acceptă plata știind că altfel vor avea probleme financiare și mai mari. Dar altceva nu mai fac, așteptând doar o mărire a salariului, crezând că asta le va rezolva problema. Majoritatea acceptă pur și simplu și unii își mai iau încă o slujbă, muncind din greu, din nou mulțumindu-se cu o leafă mică."

Am început să privesc în podea, înțelegând lecția pe care mi-o ținea tatăl cel bogat. Făcusem cunoștință cu viața reală. În sfârșit, l-am privit și am repetat întrebarea: „Și atunci, care ar fi rezolvarea problemei?"

„Aceasta", spuse el, mângâindu-mă ușor pe cap. „Ceea ce ai între cele două urechi."

Acesta a fost momentul în care tatăl cel bogat mi-a împărtășit punctul său principal de vedere, care îl separa de angajații săi și de tatăl meu cel sărac — și care l-a făcut să devină, în cele din urmă, unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii, în vreme ce tatăl meu cu multă școală, dar sărac, a continuat să se zbată cu problemele financiare tot restul vieții. Era un punct de vedere singular, care stătea la baza acestei diferențe esențiale pe termen lung.

Tatăl cel bogat mi-a repetat iar și iar acest punct de vedere pe care eu l-am supranumit Lecția nr. 1.

„Omul sărac și cel din clasa de mijloc muncesc pentru bani. Cei bogați pun banii să muncească pentru ei."

În acea însorită dimineață de sâmbătă, îmi însușisem un cu totul alt punct de vedere decât cel învățat de la tatăl meu cel sărac. La 9 ani, devenisem conștient că ambii tătici doreau să învăț. Amândoi mă încurajau să studiez... dar nu aceleași lucruri.

Tatăl meu cel cu multă școală îmi sugera să fac ca el. „Fiule, vreau să studiezi serios, să iei note mari, pentru a-ți găsi o slujbă sigură la o companie mare. Și să te încredințezi că ai și toate avantajele respective." Tatăl meu cel bogat voia să învăț cum să fac banii să muncească pentru mine. Aceste lecții aveam să le învăț de la viață, dar sub călăuzirea sa și nu într-o sală de curs.

Tatăl meu cel bogat și-a continuat prima lecție. „Mă bucur că te-ai înfuriat că muncești pentru 10 cenți pe oră. Dacă nu te-ai fi înfuriat și ai fi acceptat senin, ar fi trebuit să-ți spun că nu te pot învăța nimic. Vezi tu, adevărata învățătură presupune energie, pasiune și o dorință arzătoare. Furia joacă un rol important în această formulă, pentru că pasiunea este un amestec de furie și de iubire. Când e vorba de bani, majoritatea oamenilor doresc să nu-și asume nici un fel de riscuri. Deci nu-i călăuzește pasiunea, ci frica."

„De asta acceptă o slujbă prost plătită?", am întrebat.

„Da", mi-a spus tatăl cel bogat.

„Unii spun că îi exploatez pe oameni pentru că nu-i plătesc la fel de bine ca cei de pe plantația de zahăr sau ca statul. Eu zic că se exploatează singuri. Lor le e frică, nu mie."

„Dar nu credeți că ar trebui să-i plătiți mai mult?", am întrebat.

„Nu-i nevoie. Și apoi, chiar dacă le-aș da mai mulți bani, asta nu le-ar rezolva problema. Uită-te la tatăl tău. Câștigă o mulțime de bani și tot nu-și poate plăti facturile. Cei cărora li se dau mai mulți bani, în majoritatea cazurilor, se înglodează și mai tare în datorii."

„Deci cei 10 cenți pe oră", am spus eu zâmbind, „sunt o lecție în sine."

„Exact", mi-a surâs tatăl cel bogat. „Vezi tu, tatăl tău a urmat școli înalte pentru a căpăta o slujbă bine plătită. Ceea ce s-a și întâmplat. Dar tot are probleme financiare, pentru că la școală

n-a învățat niciodată nimic despre bani. În plus, el crede în ideea că trebuie să muncească pentru bani."

„Și dv. nu credeți asta?", am întrebat eu.

„Nu prea", mi-a spus tatăl cel bogat. „Dacă vrei să înveți să muncești pentru bani, atunci vezi-ți de școală. Acela este locul ideal unde se învață așa ceva. Dar dacă vrei să înveți cum să pui banii să muncească pentru tine, asta numai eu pot să te învăț, și asta doar în cazul în care ești dispus și vrei să înveți."

„Oare nu toată lumea vrea să învețe asta?", am întrebat.

„Nu", mi-a spus tatăl cel bogat. „Pur și simplu pentru că este mai simplu să înveți să muncești pentru bani, mai ales dacă sentimentul principal este cel al fricii atunci când se deschide subiectul bani."

„Nu înțeleg", am spus eu încruntându-mă.

„Nu-ți face griji pentru asta deocamdată. Nu uita însă că doar frica este cea care îi face pe cei mai mulți să muncească și să aibă o anumită slujbă. Frica de faptul că nu-și vor putea plăti facturile; frica de a nu fi concediați; frica de a nu avea destui bani; frica de a nu fi nevoiți s-o ia de la capăt. Acesta este prețul studiului pentru o anumită profesiune sau meserie și apoi al muncii pentru bani. Majoritatea devin sclavi ai banilor... și se înfurie pe șefii lor."

„A învăța să faci banii să muncească pentru tine este cu totul altceva decât un simplu studiu?", am întrebat.

„Categoric", mi-a răspuns tatăl cel bogat. „Categoric."

N-am mai scos nici unul un cuvânt în acea frumoasă dimineață de sâmbătă hawaiiană. Prietenii mei tocmai începuseră meciul de baseball. Dar, dintr-un motiv sau altul, acum eram încântat că hotărâsem să muncesc pentru 10 cenți pe oră. Simțeam că eram pe cale să învăț ceva ce prietenii mei nu vor învăța la școală.

„Ești gata să înveți?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Categoric", am spus eu cu un zâmbet forțat.

„Eu m-am ținut de cuvânt. Te-am învățat o mulțime de lucruri", mi-a spus tatăl cel bogat. „La 9 ani ai simțit deja ce înseamnă să muncești pentru bani. Înmulțește ultima lună cu

50 de ani și îți vei putea face o idee asupra felului cum își petrec existența majoritatea oamenilor."

„Nu înțeleg", am spus.

„Cum te-ai simțit când ai stat la coadă așteptând să intri la mine, prima dată ca să te angajez și a doua oară ca să îți măresc plata?"

„Groaznic", am spus.

„Dacă vei alege să muncești pentru bani, asta este viața care te așteaptă", mi-a spus tatăl cel bogat.

„Și ce ai simțit când dna Martin ți-a strecurat trei monede în mână pentru cele trei ore de muncă?"

„Am simțit că nu e de ajuns. M-am socotit un nimic. Am fost foarte dezamăgit", am spus.

„Așa simt majoritatea angajaților atunci când își primesc leafa, mai ales după ce li se oprește impozitul și alte dări. Tu măcar ai primit banii sută la sută."

„Adică majoritatea celor care muncesc nu își iau toți banii?", am întrebat uluit.

„Doamne, sigur că nu", mi-a spus tatăl cel bogat. „Statul își ia întotdeauna mai întâi partea sa."

„Și cum procedează?", am întrebat.

„Prin impozite", mi-a răspuns tatăl cel bogat. „Ceea ce câștigi este impozitat, dar și ceea ce cheltuiești este impozitat. Ți se ia o taxă pe ceea ce economisești și ți se ia o taxă și când mori."

„De ce lasă oamenii ca statul să le facă una ca asta?"

„Cei bogați nu-l lasă", mi-a spus tatăl cel bogat zâmbind. „Doar cei săraci și cei din pătura mijlocie o fac. Pun pariu că eu câștig mai mult decât tatăl tău, totuși el plătește mai multe impozite."

„Cum se poate asta?", am întrebat. Pentru mine, un băiețel de 9 ani, n-avea nici o logică povestea asta. „Cum poate cineva să lase statul să-i facă una ca asta?"

Tatăl cel bogat n-a mai spus nimic. Bănuiesc că voia să-l ascult cu atenție și nu să trăncănesc întruna.

În cele din urmă m-am calmat. Nu-mi plăcea ce auzeam. Știam că tata se plângea mereu că plătește prea multe impozite,

dar nu știam prea bine ce înseamnă asta. Oare viața era cea care îl împingea de la spate?

Tatăl cel bogat se legăna ușor și fără zgomot în scaunul lui, privindu-mă atent.

„Ești gata să înveți?", m-a întrebat.

Am dat ușor din cap.

„Trebuie să-ți spun că sunt multe de învățat. Să faci banii să muncească pentru tine poate fi un lucru care se învață într-o viață. Cei mai mulți fac patru ani de facultate și aici se încheie școala pentru ei. Știu că studierea banilor va continua pentru mine tot restul vieții, pur și simplu pentru că pe măsură ce aflu mai multe îmi dau seama că trebuie să știu și mai multe. Cei mai mulți dintre oameni nu studiază niciodată acest subiect. Merg la muncă, își încasează leafa, își echilibrează contul și asta e tot. Și culmea, se mai și întreabă de ce au probleme cu banii. După care cred că dacă ar avea mai mulți bani asta le-ar rezolva problema. Puțini își dau seama că problema constă în lipsa unei educații financiare."

„Deci tatăl meu are probleme cu impozitele pentru că nu înțelege cum funcționează banii?", am întrebat eu dezorientat.

„Uite cum stau lucrurile", mi-a spus tatăl cel bogat. „Impozitele sunt doar o mică parte din ceea ce ai de învățat atunci când faci banii să muncească pentru tine. Azi vreau să aflu doar dacă te mai pasionează încă ideea de a învăța despre bani. Pe cei mai mulți nu-i interesează. Oamenii vor să meargă la școală, să învețe o meserie, să lucreze cu drag și să câștige o mulțime de bani. Într-o bună zi, se trezesc că au probleme serioase legate de bani și că nu pot să nu mai muncească. Acesta este prețul pe care îl plătesc cei care știu doar să muncească pentru bani, în loc să învețe cum să pună banii să muncească pentru ei. Așadar, mai ai încă acea pasiune pentru studiu?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

Am dat din cap.

„Foarte bine", a spus tatăl cel bogat. „Și acum întoarce-te la treabă. De astă dată n-am să-ți plătesc nimic."

„Ce?", am întrebat eu în culmea uimirii.

„Ai auzit foarte bine. Nimic. Ai să muncești cele trei ore, dar de data asta nu vei mai primi cei 10 cenți pe oră. Spuneai că vrei să înveți să nu muncești pentru bani, așa încât n-am să-ți plătesc nimic."

Nu-mi venea să-mi cred urechilor.

„Am avut această discuție și cu Mike. El e deja la muncă. Șterge de praf și aranjează cutiile de conserve pe gratis. Grăbește-te să te întorci la treabă."

„Dar nu e corect", am țipat eu. „Trebuie să-mi plătiți ceva."

„Spuneai că vrei să înveți. Dacă nu înveți acum, o să crești și o să ajungi asemeni celor două femei și bărbatului acela mai în vârstă care stăteau la mine în living și munceau pentru bani cu speranța că n-am să-i concediez. Sau ca tatăl tău, care câștigă o mulțime de bani ca să fie înglodat până peste cap în datorii, sperând că dacă ar avea mai mulți bani asta i-ar rezolva toate problemele. Dacă asta vrei, voi continua să-ți plătesc ca la început, 10 cenți pe oră. Sau poți să procedezi ca majoritatea adulților. Să te plângi că nu-ți plătesc destul, să renunți și să îți cauți altă slujbă."

„Și ce să fac?", am întrebat.

Tatăl cel bogat m-a mângâiat pe cap. „Folosește asta", mi-a spus el. „Dacă știi să folosești bine ceea ce ai, în curând îmi vei mulțumi că ți-am dat ocazia de a deveni un om bogat."

Stăteam și nu-mi venea să cred cât de prost m-am descurcat la negociere. Venisem să-i cer o mărire de leafă și plecam să muncesc pe gratis.

Tatăl cel bogat m-a mângâiat iar pe cap și mi-a spus: „Folosește-ți mintea. Hai, du-te și apucă-te de treabă."

Lecția nr. 1: Cei bogați nu muncesc pentru bani

Nu i-am spus tatălui meu sărac că am muncit pe gratis. El n-ar fi înțeles și nu voiam să încerc să-i explic ceva ce nu înțelegeam nici eu prea bine.

Vreme de încă trei săptămâni, Mike și cu mine am muncit în fiecare sâmbătă trei ore pe gratis. Nu mă deranja că munceam și

devenise o simplă rutină, deci era mult mai simplu. Ceea ce mă enerva însă era că nu mai puteam merge la meciurile de baseball și nu-mi mai puteam cumpăra albumele de benzi desenate.

Tatăl cel bogat a trecut pe la mine în cea de-a treia săptămână pe la ora prânzului. Am auzit când a oprit camioneta în parcare și a stins motorul. A intrat în magazin și a salutat-o pe dna Martin îmbrățișând-o. După ce a aflat cum merg lucrurile la magazin, s-a dus la vitrina cu înghețată, a luat de acolo două bucăți, le-a plătit și ne-a făcut semn mie și lui Mike.

„Băieți, haideți să mergem la plimbare."

Am traversat strada evitând câteva mașini și străbătând un câmp mare înverzit, unde jucau fotbal câțiva adulți. Ne-am așezat la o masă de picnic izolată și atunci ne-a întins înghețatele, mie și lui Mike.

„Cum merge, băieți?"

„Bine", spuse Mike. Am dat și eu din cap, confirmând.

„Ați învățat ceva deja?", a întrebat tatăl cel bogat.

Mike și cu mine ne-am privit unul pe celălalt, am ridicat din umeri și am dat din cap la unison.

Evitarea uneia dintre cele mai mari capcane ale vieții

„Ei bine, băieți, ar trebui să începeți să vă concentrați serios. Sunteți confruntați cu una dintre cele mai importante lecții ale vieții. Dacă o veți învăța, vă veți bucura de multă libertate și de siguranța zilei de mâine. Dacă nu o veți învăța, veți sfârși ca dna Martin și ca majoritatea celor care joacă fotbal aici în parc. Ei muncesc din greu pe o nimica toată, făcându-și iluzii că au o slujbă sigură și așteptând cu nerăbdare concediul anual de trei săptămâni și o pensie amărâtă după 45 de ani de muncă. Dacă această perspectivă vă încântă, am să vă măresc plata la 25 de cenți pe oră."

„Dar aceștia sunt niște oameni foarte muncitori. De ce vă bateți joc de ei?", am întrebat.

Pe chipul tatălui cel bogat a încolțit un zâmbet.

„Dna Martin este ca o mamă pentru mine. Niciodată n-aș face una ca asta. Poate părea o cruzime pentru că fac tot posibilul să vă demonstrez un anumit lucru. Vreau să-mi explic punctul meu de vedere ca să înțelegeți ceva. Ceva ce majoritatea oamenilor nu au ocazia să constate pentru că au o perspectivă mult prea îngustă. Mulți nu-și dau seama de capcana în care se află."

Lui Mike și mie nu ne era prea clar acest mesaj. Părea o cruzime și totuși ne dădeam seama că își dorea cu disperare să ne facă să pricepem ceva.

Zâmbind, tatăl cel bogat mi-a spus: „Nu vi se pare tentant să căpătați 25 de cenți pe oră? Nu vă stimulează ideea?"

Am dat din cap că „nu", dar realitatea era alta. Pentru mine, ar fi însemnat foarte mult douăzeci și cinci de cenți pe oră.

„Bine, am să vă dau un dolar pe oră", răspunse tatăl cel bogat cu un rânjet șiret.

Simțeam că îmi sare inima din piept. Creierul meu parcă îmi striga: „Acceptă, acceptă." Nu-mi venea să-mi cred urechilor. Totuși n-am spus nimic.

„Bine, 2 dolari pe oră."

Creierașul și inimioara mea de 9 anișori aproape că au explodat de-a dreptul când am auzit asta. Ne aflam în 1956, și dacă aș fi fost plătit cu 2 dolari pe oră aș fi fost cel mai bogat copil din lume. Nici nu-mi puteam imagina că aș putea câștiga atâția bani. Aș fi vrut să spun „da". Îmi doream o asemenea înțelegere. Parcă și vedeam o bicicletă nouă, o mănușă nouă de baseball și admirația prietenilor în momentul în care m-aș fi jucat cu atâția bani gheață. În plus, Jimmy și toți prietenii lui bogați n-ar mai fi putut niciodată să spună despre mine că sunt un sărăntoc. Și totuși, nu știu cum s-a făcut, dar n-am scos nici un sunet.

Poate că mintea mea se supraîncinsese și sărise vreo siguranță. Dar în adâncul sufletului îmi doream nespus acești doi dolari pe oră.

Înghețata se topise și mi se scurgea pe mână. Bățul se dezgolise complet și pe jos se adunase un amestec de zeamă de vanilie cu ciocolată, de care se bucurau furnicile. Tatăl cel bogat se uita la cei doi băieți care-l priveau cu ochii mari și cu mintea

goală. Știa că ne testează și știa că avea nevoie să trezească aceste sentimente în noi. Știa că orice om are slăbiciunile lui și că poate fi parțial cumpărat. Și mai știa că orice om, în egală măsură, nu poate fi niciodată cumpărat în anumite privințe. Se punea problema care parte va rezista mai mult. Testase mii de suflete în viața lui. Le pusese la încercare de fiecare dată când cineva dădea un examen cu el pentru o slujbă.

„Bine, 5 dolari pe oră."

Dintr-odată, m-a cuprins o tăcere adâncă. Ceva se schimbase. Oferta era prea mare și devenise caraghioasă. Puțini adulți câștigau pe atunci 5 dolari pe oră. Ispita dispăruse și se reinstalase calmul. Ușurel, m-am întors spre stânga să mă uit la Mike. S-a uitat și el la mine. În sfârșit, acea parte a sufletului meu dispusă să cedeze amuțise. Preluase controlul acea parte care nu putea fi cumpărată. Se instalaseră în mintea și în sufletul meu un calm și o certitudine în privința banilor. Mi-am dat seama că și Mike ajunsese în același punct.

„Bun", zise tatăl cel bogat cu blândețe. „Aproape toți oamenii au un preț. Și asta din pricina fricii și a lăcomiei. Mai întâi, teama de a rămâne fără bani ne motivează să muncim din greu și, odată ce primim leafa, lăcomia sau dorința ne face să ne gândim la tot felul de lucruri pe care le-am putea cumpăra. Atunci se creează un anumit tipar."

„Ce tipar?", am întrebat.

„Tiparul conform căruia se trezesc, merg la muncă, își plătesc facturile, se trezesc, merg la muncă, își plătesc facturile... Din acel moment, viața lor este pentru totdeauna prada fricii și a lăcomiei. Dacă le oferi mai mulți bani, ei vor continua acest ciclu, pentru că își vor spori cheltuielile. Asta este ceea ce eu numesc « Cursa șobolanului »."

„Există și o altă cale?", a întrebat Mike.

„Da", a spus tatăl cel bogat fără să se grăbească. „Dar puțini o găsesc."

„Și care ar fi aceasta?", a întrebat Mike.

„Ei bine, băieți, sper ca aceasta să fie cea pe care o veți găsi muncind și studiind alături de mine. De asta nu vă mai plătesc."

„Și care e ideea?", a întrebat Mike. „Ne-am cam săturat să muncim din greu, mai ales pe degeaba."

„Ei bine, primul pas ar fi sinceritatea", spuse tatăl cel bogat.

„Dar noi n-am mințit", am zis.

„N-am spus că ați mințit. Am zis să spuneți adevărul", mi-a replicat tatăl cel bogat.

„În ce privință?", am întrebat.

„Referitor la ceea ce simțiți", a spus tatăl cel bogat. „Nu trebuie să o spuneți altcuiva, decât vouă înșivă."

„Vreți să spuneți că oamenii din parc, cei care muncesc pentru dumneavoastră, dna Martin, ei, toți, nu fac asta?", am întrebat.

„Mă îndoiesc", spuse tatăl cel bogat. „În schimb, trăiesc cu teama lipsei banilor. În loc să se confrunte cu această frică, ei reacționează și nu gândesc. Reacționează emoțional, în loc să-și pună capul la contribuție", spuse tatăl cel bogat mângâindu-ne pe cap. „După care se aleg cu câțiva bănuți și din nou pun stăpânire pe ei bucuria, dorința și lăcomia de a o lua de la capăt și din nou reacționează în loc să gândească."

„Deci sentimentele iau locul gândirii", spuse Mike.

„Exact", spuse tatăl cel bogat. „În loc să recunoască adevărul în privința sentimentelor lor, ei reacționează în raport cu ele și nu reușesc să mai gândească. Ei simt frica și merg la muncă, sperând că banii îi vor scăpa de frică. Dar lucrurile nu stau așa. Această teamă veche de când lumea îi bântuie și se întorc la muncă, sperând din nou ca banii să le calmeze temerile și din nou așa ceva nu se întâmplă. Frica i-a împins în această capcană și muncesc din pricina ei, câștigă bani, muncesc, iar câștigă bani, totul în speranța că vor scăpa de frică. Dar în fiecare dimineață, de cum se scoală, frica de o viață se trezește odată cu ei. Milioane de oameni nu pot dormi din cauza fricii, noaptea transformându-se într-o veșnică frământare. Și se trezesc și merg la muncă, sperând ca leafa să ucidă pentru totdeauna teama chinuitoare din sufletul lor. Ei sunt la cheremul banilor și refuză să recunoască asta. Banii dețin controlul asupra sentimentelor lor, dar și asupra sufletelor lor."

Tatăl cel bogat tăcu, așteptând ca vorbele lui să-și facă efectul. Mike și cu mine auzisem ce spusese, dar nu înțelesesem prea

bine despre ce era vorba. Știam doar că m-am întrebat adesea de ce adulții se grăbesc atâta să ajungă la slujbă. Nu părea a fi nimic amuzant și nu păreau prea fericiți, totuși ceva îi determina să meargă repede spre serviciu.

Dându-și seama că am reținut cât se putuse din ceea ce ne povestise, tatăl cel bogat a spus: „Băieți, aș vrea ca voi să evitați această capcană. Asta aș vrea de fapt să vă învăț. Nu doar să fiți bogați, pentru că bogăția nu rezolvă problema."

„Nu?", am întrebat eu mirat.

„Nu. Dar lăsați-mă mai întâi să termin de vorbit și despre cel de-al doilea sentiment, cel al dorinței. Unii îi spun lăcomie, dar eu prefer să-i zic dorință. E normal să-ți dorești ceva mai bun, mai frumos, mai amuzant și mai palpitant. Oamenii muncesc pentru bani și din pricina dorinței. Ei doresc bani din cauza lucrurilor de care s-ar putea bucura și pe care le-ar putea astfel cumpăra. Dar bucuria pe care o aduc banii este adesea scurtă, pentru că foarte curând vor avea nevoie de alți bani pentru mai multă bucurie, mai multă plăcere, mai mult confort și mai multă siguranță. Și atunci, continuă să muncească gândindu-se că banii le vor domoli sufletul tulburat de frică și de dorință. Dar banii nu pot face asta."

„Nici în cazul oamenilor bogați?", întrebă Mike.

„Nici măcar în cazul lor", spuse tatăl cel bogat. „De fapt, motivul pentru care mulți oameni sunt bogați nu este dorința, ci frica. Ei cred că banii pot îndepărta frica lipsei de bani, frica de sărăcie, și astfel adună averi întregi ca să descopere că tot nu scapă de frică. Pentru că acum se tem să nu piardă acești bani. Am prieteni care continuă să muncească, deși au o grămadă de bani. Știu oameni care au milioane, și care acum se tem mai mult decât atunci când erau săraci. Se tem să nu-și piardă toți banii. Temerile care i-au făcut să se îmbogățească se accentuează. Sufletul acela plin de slăbiciuni este tot mai disperat. Nu vor să-și piardă casele cele mari, mașinile și stilul de viață asigurat de bani. Își fac griji în legătură cu ce ar putea gândi prietenii lor dacă și-ar pierde toți banii. Mulți sunt disperați și se îmbolnăvesc de nervi, chiar dacă par bogați și au o mulțime de bani."

„Deci omul sărac este mai fericit?", am întrebat eu.

„Nu, nu cred", mi-a răspuns tatăl cel bogat. „Evitarea banilor este tot o formă de psihoză, ca și atașamentul exagerat față de ei."

Și ca exemplu imediat, a trecut pe lângă masa la care ne aflam cerșetorul orașului, care tocmai aduna într-o cutie toate resturile. Toți trei ne-am uitat la el cu mult interes, în vreme ce altădată probabil că nici nu l-am fi băgat în seamă.

Tatăl cel bogat a scos din portofel un dolar și i l-a arătat bătrânului. Văzând banul, cerșetorul a venit imediat, a luat bancnota, i-a mulțumit apăsat tatălui celui bogat și a plecat entuziasmat de mica lui avere.

„El nu este cu mult diferit de majoritatea angajaților mei", spuse tatăl cel bogat. „Am întâlnit atâția care spun: « A, nu mă interesează banii. » Și totuși sunt dispuși să muncească opt ore pe zi. Aceasta este negarea realității. Dacă nu i-ar fi interesat cu adevărat banii, atunci de ce mai muncesc? Acest tip de gândire este probabil mai bolnav decât al persoanei care economisește bani pe ascuns."

Cum stăteam și îl ascultam pe tatăl cel bogat, mi-am amintit de nenumăratele ocazii în care propriul meu tată spusese la rândul lui: „Nu mă interesează banii." O zicea deseori. Și apoi se justifica adăugând: „Muncesc pentru că-mi iubesc meseria."

„Și atunci, ce e de făcut?", am întrebat. „Să nu muncim pentru bani până ce nu dispare și ultima urmă de teamă și de lăcomie?"

„Nu, asta ar fi o pierdere de vreme", spuse tatăl cel bogat. „Sentimentele ne fac oameni, ne fac să existăm. Cuvântul « sentiment » denotă o energie în mișcare. Fii sincer în privința sentimentelor și folosește-ți inteligența și sentimentele în favoarea ta, și nu împotriva ta."

„Uau!", zise Mike.

„Nu fiți preocupați prea tare de ceea ce v-am spus. O să înțelegeți mai bine cu timpul. Încercați doar să observați, și nu să reacționați la sentimentele voastre. Majoritatea oamenilor nu știu că de fapt sentimentele gândesc în locul lor. Sentimentele sunt sentimente, dar trebuie să învățați să gândiți singuri."

„Ați putea să ne dați un exemplu?", am întrebat eu.

„Desigur", mi-a replicat tatăl cel bogat. „Când o persoană spune: « Trebuie să-mi găsesc o slujbă », mai mult ca sigur că ea gândește emoțional. Frica de a nu avea bani generează acest gând."

„Nu înțeleg", spuse Mike.

„De exemplu", spuse tatăl cel bogat, „când li se trezește teama de a nu avea bani, în loc să dea fuga să-și ia o slujbă pentru a câștiga ceva bănuți care să le liniștească teama, ar putea să-și pună următoarea întrebare: « Oare slujba este cea mai bună soluție pe termen lung pentru a pune capăt fricii? » După părerea mea, răspunsul este: « Nu ». Mai ales atunci când ai o privire de ansamblu asupra vieții. Slujba este de fapt o soluție pe termen scurt, pentru o problemă pe termen lung."

„Dar tatăl meu spune mereu: « Vezi-ți de școală și ia note mari ca să-ți găsești o slujbă sigură »", am grăit eu oarecum dezorientat.

„Da, înțeleg de ce spune asta", zise gentil tatăl cel bogat. „Majoritatea oamenilor îți recomandă asta și li se pare cea mai bună idee. Dar oamenii fac această recomandare în primul rând din frică."

„Credeți că tata spune asta pentru că îi este frică?"

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Este îngrozit că nu vei fi în stare să câștigi bani și să te adaptezi în societate. Să nu mă înțelegi greșit. El te iubește și vrea tot ce e mai bun pentru tine. Și cred că teama sa este justificată. Studiul și o slujbă sunt foarte importante. Dar nu rezolvă teama. Vezi tu, teama care îl face pe el să se trezească în fiecare dimineață ca să câștige câțiva dolari este aceeași cu teama care îl face să fie atât de neclintit când îți cere să te duci la școală."

„Și atunci ce-mi recomandați?", am întrebat.

„Vreau să vă învăț să stăpâniți puterea banilor, să nu vă temeți de ei. Și asta nu vi se predă la școală. Dacă nu veți învăța asta, veți deveni robii banilor."

În sfârșit, avea o logică. Dorea să ne lărgească perspectiva, să vedem ceea ce dna Martin nu putea să vadă, ca de altfel nici angajații lui și nici chiar tata. El folosea exemple ce păreau foarte cinice pe vremea aceea, dar nu le-am uitat niciodată. În acea zi,

perspectiva mea s-a lărgit și am început să văd capcana în fața căreia se aflau cei mai mulți oameni.

„Vedeți voi, cu toții suntem în cele din urmă angajații cuiva. Doar că lucrăm la nivele diferite", spuse tatăl cel bogat. „Aș vrea, băieți, să aveți ocazia să evitați această capcană. Capcana creată de cele două sentimente: frica și dorința. Folosiți-le în favoarea voastră, și nu împotriva voastră. Asta vreau eu să vă învăț. Nu mă interesează să vă spun doar cum să faceți grămezi de bani. Asta nu vă va ajuta să vă stăpâniți frica sau dorința. Dacă nu vă veți stăpâni mai întâi frica și dorința și vă veți îmbogăți, nu veți fi altceva decât niște sclavi bine plătiți."

„Cum putem evita capcana, atunci?", am întrebat.

„Principala cauză a sărăciei sau a zbaterii în marasmul financiar o reprezintă teama și neștiința, și nu economia sau statul sau cei bogați. Frica cu care se intoxică pe ei înșiși și ignoranța sunt cele care îi țin pe oameni în capcană. Voi, băieți, mergeți la școală, luați-vă diplomele, și eu am să vă învăț să nu cădeți în capcană."

Începuseră să se ivească piesele acestui puzzle. Tatăl meu cu multă școală avea multe diplome și o carieră minunată. Dar școala nu-l învățase cum să se descurce cu banii sau cu temerile sale. Devenea clar că eu puteam învăța lucruri diferite și foarte importante de la ambii tați.

„Ne-ai vorbit despre teama de a nu avea bani. Dar cum ne afectează gândirea această dorință de bani?", a întrebat Mike.

„Ce ați simțit atunci când v-am ispitit cu o creștere a salariului? Ați băgat de seamă cum vi se trezește dorința?"

Am dat din cap amândoi.

„Faptul că nu ați cedat sentimentelor și că ați fost în stare să vă amânați reacția și să gândiți temeinic a fost lucrul cel mai important. Asta contează. Întotdeauna vom avea sentimente de teamă și de lăcomie. De aici încolo cel mai important lucru pentru voi este să folosiți aceste sentimente în avantajul vostru, iar pe termen lung să nu le lăsați să pună stăpânire pe gândirea voastră. Majoritatea oamenilor folosesc teama și lăcomia împotriva lor. Acesta este punctul de pornire al ignoranței. Majoritatea oamenilor își trăiesc existența într-o permanentă goană după

leafă, după mărirea salariului, după o slujbă sigură tocmai din pricina acestor sentimente de dorință și teamă; ei nu se întreabă realmente încotro îi poartă aceste gânduri stăpânite de sentimente. Pentru asta, ar fi potrivită imaginea unui măgăruș care trage o căruță atâta vreme cât stăpânul său îi trece pe la nas un morcov. Stăpânul măgărușului ajunge unde vrea, în schimb animalul aleargă mereu după o iluzie. Mâine va fi încă un morcov pentru măgăruș."

„Vrei să spui că atunci când mă gândesc la o mănușă nouă de baseball, la bomboane și la jucării, toate acestea sunt echivalentul morcovului pentru măgăruș?", întrebă Mike.

„Mda. Și pe măsură ce creșteți, jucăriile devin tot mai costisitoare. O mașină nouă, o ambarcațiune și o casă mai mare pentru a-i impresiona pe prieteni", spuse tatăl cel bogat zâmbind. „Frica te împinge de la spate, iar dorința te ademenește către stânci și acolo te așteaptă capcana."

„Și atunci, care e răspunsul?", întrebă Mike.

„Ignoranța este cea care intensifică teama și dorința. De aceea unii oameni bogați, cu mulți bani, se tem din ce în ce mai mult pe măsură ce se îmbogățesc. Banii sunt morcovul lor, iluzia. Dacă măgărușul ar putea avea o perspectivă de ansamblu, s-ar gândi mai mult dacă să se țină sau nu după morcov."

Tatăl cel bogat continuă argumentarea faptului că viața oamenilor este o luptă între ignoranță și iluminare.

El ne-a spus că în momentul în care o persoană nu mai caută să aibă cât mai multe informații despre sine, nu mai încearcă să se cunoască, se instalează ignoranța. Această luptă este o decizie clipă de clipă — a învăța să deschizi sau să închizi mintea cuiva.

„Uitați ce e, școala este extrem de importantă. Mergeți la școală pentru a învăța o profesie sau o meserie și pentru a contribui la bunul mers al societății. Oricine are nevoie de profesori, doctori, mecanici, artiști, bucătari, oameni de afaceri, ofițeri de poliție, pompieri, soldați. Școala îi formează astfel încât societatea noastră să înflorească și să prospere", spuse tatăl cel bogat. „Din păcate, pentru cei mai mulți oameni, școala este sfârșitul, și nu începutul."

S-a așternut o lungă tăcere. Tatăl cel bogat zâmbea. N-am înțeles pe loc tot ce mi-a spus în ziua aceea. Dar, așa cum se întâmplă cu marii profesori, cuvintele lui au continuat să mă călăuzească ani de zile, chiar multă vreme după ce el n-a mai fost. Și mă însoțesc și acum.

„Am fost puțin cam crud astăzi", spuse tatăl cel bogat. „Dar am avut un motiv pentru asta. Am vrut să nu uitați niciodată această discuție. Să vă gândiți mereu la dna Martin. Să vă gândiți mereu la măgăruș. Să nu uitați niciodată că aceste două mari sentimente, teama și dorința, vă pot împinge în cea mai mare capcană a vieții, dacă nu veți conștientiza că ele dețin controlul asupra gândirii voastre. Crud este să vă petreceți viața trăind în frică, fără a vă explora visele până la capăt. Să munciți din greu pentru bani, crezând că banii pot să vă procure acele lucruri care vă vor aduce fericirea este tot o formă de cruzime. Să vă treziți în toiul nopții speriați că nu aveți cu ce să vă plătiți facturile este o cale îngrozitoare de a trăi. Să trăiți o existență în care leafa pe care o câștigați să aibă ultimul cuvânt nu este o viață adevărată. A crede că o slujbă îți poate da sentimentul de siguranță înseamnă a te minți singur. Acesta este un lucru crud și aceasta este capcana pe care aș vrea s-o evitați pe cât se poate. Am văzut cum banii pun stăpânire pe viețile oamenilor. Nu acceptați să vi se întâmple una ca asta. Nu lăsați ca banii să vă conducă destinul."

Sub masa noastră s-a rostogolit o minge. Tatăl cel bogat a ridicat-o și a aruncat-o înapoi.

„Dar ce legătură are ignoranța cu lăcomia și teama?", am întrebat.

„Ignoranța în privința banilor este cea care duce la atâta lăcomie și la atâta teamă", spuse tatăl cel bogat. „Să vă dau câteva exemple. Un doctor care dorește mai mulți bani pentru bunăstarea familiei sale mărește onorariul consultației. Mărindu-l, face ca prețul îngrijirilor medicale să crească pentru toată lumea. Asta îi afectează cel mai tare pe oamenii săraci, care în general au o sănătate mai precară decât cei cu bani.

Pentru că doctorii își măresc onorariul, și-l măresc și avocații. Când onorariul avocaților crește, profesorii de școală doresc o mărire de leafă, care duce la creșterea impozitelor noastre

ș.a.m.d. Curând, se va crea o prăpastie atât de mare între cei bogați și cei săraci, încât va izbucni haosul și o altă civilizație importantă se va prăbuși. Marile civilizații s-au prăbușit atunci când diferența dintre cei care aveau și cei care nu aveau a devenit prea mare. America se află pe același drum, dovedind încă odată că istoria se repetă, pentru că nu învățăm nimic din istorie. Noi doar memorăm datele istorice și numele, dar nu și lecțiile pe care istoria ni le dă."

„Dar nu e normal ca prețurile să crească?", am întrebat eu.

„Nu. Nu și într-o societate educată, bine condusă de guvern. Prețurile ar trebui chiar să scadă. Sigur că adesea acest lucru e valabil doar în teorie. Prețurile cresc din pricina lăcomiei și a fricii la care se ajunge din ignoranță. Dacă în școli s-ar învăța despre bani, aceștia ar fi mai mulți și prețurile ar scădea, dar școlile se concentrează să-i învețe pe oameni doar să muncească pentru bani și nu cum să canalizeze puterea banilor."

„Dar nu există și școli speciale de afaceri?", întrebă Mike. „Nu îmi sugerai tu să merg la o școală de afaceri ca să îmi iau masteratul?"

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Dar mult prea adesea școlile de afaceri formează doar angajați, care nu sunt altceva decât niște contabili mai sofisticați. Și ferească Dumnezeu să preia o afacere asemenea contabili mărginiți. Ei nu fac altceva decât să analizeze cifrele, să concedieze din angajați și să omoare afacerea. Știu asta pentru că am avut și eu de-a face cu ei. Se gândesc cum să reducă mai bine costurile, să crească prețurile, ceea ce duce la și mai multe probleme. Sigur că e bine să ții socoteala. Măcar de-ar ști asta cât mai mulți oameni, dar nu este totul. Trebuie o privire de ansamblu", adăugă furios tatăl cel bogat.

„Și există vreun răspuns?", întrebă Mike.

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Învățați să vă folosiți sentimentele pentru a gândi și nu gândiți cu sentimentele. Când ați reușit, băieți, să vă stăpâniți sentimentele, acceptând să munciți pe gratis mai întâi, mi-am dat seama că aveți speranțe. După care v-ați lăsat iarăși pradă sentimentelor atunci când v-am ispitit cu mai mulți bani. Dar până la urmă, ați învățat să gândiți, în ciuda încărcăturii emoționale. Acesta este primul pas."

„De ce este atât de important acest pas?", am întrebat.

„Asta trebuie să descoperiți singuri. Dacă vreți să învățați asta, băieți, vă voi duce pe un drum spinos într-un loc pe care aproape toată lumea îl evită. Vă voi duce în acel loc de care se teme aproape toată lumea. Dacă veți merge alături de mine, veți renunța la ideea de a munci pentru bani și veți învăța în schimb să puneți banii să muncească pentru voi."

„Și cu ce o să ne alegem dacă mergem cu dv., sau dacă acceptăm să învățăm de la dv.? Cu ce o să ne alegem?", l-am întrebat.

„Cu ceea ce s-a ales și iepurașul", spuse tatăl cel bogat. „Veți scăpa de Sperietoare."

„Dar oare există un asemenea drum?", am întrebat.

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Este drumul spinilor, care sunt temerile și lăcomia noastră. Trecând peste frică, înfruntând lăcomia, slăbiciunile și nevoile noastre, aceasta este calea de scăpare. Iar scăparea vine prin gândire, alegându-ne gândurile."

„Să ne alegem gândurile?", întrebă Mike uluit.

„Da. Să alegem lucrurile pe care le gândim, și nu să reacționăm la sentimentele noastre. În loc de asta, oamenii se scoală pur și simplu și merg la muncă pentru a-și rezolva problemele. Teama că nu vor avea bani cu care să-și plătească facturile îi sperie. Gândirea presupune un timp în care să îți pui întrebări. Ceva de genul: « Oare a munci din greu este cea mai bună soluție la această problemă? » Majoritatea oamenilor sunt atât de îngroziți, încât nu sunt în stare să-și mărturisească acest adevăr — că teama este cea care îi controlează — și nu mai pot să gândească, în schimb dau fuga repede pe ușă. Comanda este la Sperietoare. Asta înțeleg eu prin a-ți alege gândurile."

„Și cum să facem asta?", a întrebat Mike.

„Tocmai asta am să vă învăț eu. Să puteți alege dintre gândurile voastre și să nu aveți reacții impulsive, cum ar fi datul pe gât al cafelei dimineața și alergatul repede pe ușă.

Nu uitați ce v-am spus mai înainte: o slujbă este doar o soluție pe termen scurt pentru o problemă pe termen lung. Majoritatea oamenilor au în gând o singură problemă și aceea este pe termen scurt: facturile de la sfârșit de lună, Sperietoarea. În acel moment, banii dețin controlul asupra vieții lor. Sau mai degrabă teama și

ignoranța în privința banilor. Astfel încât ei fac așa cum au făcut și părinții lor, se trezesc în fiecare dimineață și se duc la muncă pentru bani. Eu nu mai apucă să se întrebe: « Există oare și altă soluție ? » Sentimentele le controlează gândirea și nu mai gândesc cu capul."

„Poți să-mi spui care este diferența dintre o gândire emoțională și una cu capul ?", întrebă Mike.

„Sigur că da. Mereu aud asta", spuse tatăl cel bogat. „Mereu aud ceva de genul « Păi, toată lumea trebuie să muncească », sau « Cei bogați sunt escroci cu toții », sau « Am să-mi iau altă slujbă. Merit o mărire de leafă. Nu se poate să mă tratați așa », sau « Îmi place slujba asta pentru că este una sigură », în loc să spună « Oare îmi scapă mie ceva ? ». Ultima întrebare duce la o blocare a gândirii emoționale și îți dă ocazia să gândești limpede."

Trebuie să recunosc că era o lecție importantă, și anume să-ți dai seama când cineva vorbește emoțional sau rațional. Era o lecție care mi-a fost de folos tot restul vieții, mai ales atunci când la rândul meu am vorbit mânat de o reacție emoțională, și nu de o gândire limpede.

La întoarcerea spre magazin, tatăl cel bogat ne-a explicat că oamenii bogați chiar „fac bani", nu muncesc pentru ei. El ne-a mai spus că atunci când Mike și cu mine am făcut monedele acelea din plumb crezând că astfel facem bani, eram foarte aproape de felul de a gândi al celor bogați. Singura problemă e că era ilegal ceea ce făcusem noi. Pentru stat și bănci este legal, dar nu și pentru noi. El ne-a explicat că pentru a face bani există căi legale și căi ilegale.

Tatăl cel bogat a continuat prin a ne explica că oamenii bogați știu că banii sunt doar o iluzie, exact ca în povestea cu morcovul pentru măgăruș. Doar din cauza fricii și a lăcomiei iluzia banilor reușește să funcționeze pentru miliarde de oameni, care-și imaginează că banii sunt ceva real. Banii sunt o născocire. Doar din cauza iluziei încrederii și a ignoranței maselor, acest castel din cărți de joc nu s-a prăbușit încă. „De fapt", spuse el, „din multe puncte de vedere, morcovul măgărușului e chiar mai valoros decât banii."

El ne-a povestit despre faptul că aurul e standardul valorii banilor în America și că orice bancnotă este un bon de valoare acoperit în argint. Era preocupat de zvonul potrivit căruia într-o bună zi nu va mai exista standard în aur și că dolarii noștri nu vor mai fi bonuri de valoare acoperite în argint.

„Când se va întâmpla asta, băieți, o să fie o nenorocire. Cei săraci, cei din pătura de mijloc și cei fără carte își vor distruge existența pur și simplu pentru că vor continua să creadă că banii sunt ceva real și că firmele la care lucrează sau statul vor avea în continuare grijă de ei."

De fapt, noi n-am înțeles ce a spus el atunci, dar de-a lungul anilor, totul a devenit mult mai logic.

Văzând ceea ce pierd alții

Când s-a urcat înapoi în camioneta lui, chiar în fața magazinului, ne-a spus: „Continuați să munciți, băieți, și cu cât veți uita mai curând de plată, cu atât vă va fi mai ușor în viața adultă. Folosiți-vă munca, munciți pe gratis, și curând veți găsi soluții pentru a face mult mai mulți bani decât aș putea eu să vă dau vreodată. Veți percepe lucruri pe care alții nu le pot vedea. Ocaziile sunt chiar sub ochii voștri. Majoritatea oamenilor nu văd niciodată aceste ocazii, pentru că de fapt caută bani și siguranță și cu atât se și aleg. Din momentul în care veți observa din prima clipă o ocazie, le veți observa și pe toate celelalte tot restul vieții. Când veți reuși asta, am să vă mai învăț și altceva. Astfel veți evita una dintre cele mai mari capcane ale vieții și nu veți mai avea de-a face niciodată cu Sperietoarea."

Mike și cu mine ne-am luat lucrurile din magazin și i-am făcut cu mâna dnei Martin. Ne-am întors în parc la aceeași masă de picnic și am mai petrecut câteva ore gândindu-ne și stând de vorbă.

Următoarea săptămână la școală am petrecut-o gândind și stând de vorbă. Vreme de două săptămâni am continuat să reflectăm, să stăm de vorbă și să muncim pe gratis.

După cea de-a doua sâmbătă, mi-am luat din nou rămas-bun de la dna Martin privind cu jind la albumele cu benzi desenate.

Cel mai greu îmi era că nu mai câștigam în fiecare sâmbătă cei 30 de cenți pentru a-mi cumpăra benzi desenate. Dintr-odată, în vreme ce dna Martin ne spunea la revedere mie și lui Mike, am observat că ea făcea ceva ce nu observasem până atunci. Vreau să spun că văzusem, dar nu luasem în seamă.

Dna Martin tăia coperta albumului cu benzi desenate pe din două. Păstra doar jumătate din copertă și restul îl arunca într-o cutie mare de carton maroniu. Când am întrebat-o ce face cu cărțile acelea de benzi desenate, mi-a spus: „Le arunc. Îi dau distribuitorului de benzi desenate doar o jumătate din copertă, ca să știe ce marfă mi-a adus deja. Trebuie să vină cam peste o oră."

Mike și cu mine am așteptat tot acest timp. De îndată ce a venit distribuitorul, am întrebat dacă nu ne dă nouă benzile desenate. La care el ne-a spus: „Puteți să le luați, dacă lucrați pentru acest magazin și dacă nu le revindeți."

Parteneriatul nostru renăscuse. Mama lui Mike avea o cameră în plus la subsol, pe care nu o folosea nimeni. Am făcut ordine și am pus acolo sutele de benzi desenate. În curând, biblioteca noastră de benzi desenate a fost deschisă publicului. Am angajat-o pe sora mai mică a lui Mike ca bibliotecară, pentru că îi plăcea să învețe. Ea lua de la fiecare copil 10 cenți pentru accesul în bibliotecă, aceasta fiind deschisă între 2:30 și 4:30 după-amiaza în fiecare zi de școală. Clienții, copiii din cartier adică, puteau citi câte benzi desenate doreau în cele două ore pe care le aveau la dispoziție. Era un adevărat chilipir pentru ei, având în vedere că fiecare album costa 10 cenți, iar ei puteau citi patru sau cinci în două ore.

Sora lui Mike îi verifica pe copii la plecare, ca să se asigure că nu iau cu împrumut vreun album. De asemenea, ea nota într-un registru câți copii veneau zilnic, cine erau aceștia și ce comentarii făceau. Mike și cu mine am strâns cam 9,50 dolari pe săptămână în următoarele trei luni. I-am plătit surorii lui un dolar pe săptămână și i-am dat voie să citească benzile pe gratis, ceea ce făcea rareori, pentru că ea învăța mereu.

Mike și cu mine ne-am ținut de cuvânt, muncind în continuare la magazin în fiecare sâmbătă și adunând benzile desenate din diverse prăvălii. Ne-am ținut de cuvânt și față de dis-

tribuitor, pentru că nu am vândut cărțile. Când se ferfeniță prea tare, le ardeam. Am încercat să deschidem o filială, dar din păcate n-am mai găsit pe nimeni atât de conștiincios și în care să avem atâta încredere precum sora lui Mike.

De la o vârstă foarte fragedă, am descoperit cât de greu e să găsești un personal de calitate.

La trei luni după ce deschiserăm biblioteca, în încăpere s-a încins o bătaie. Niște derbedei din alt cartier intraseră cu forța și începuseră scandalul. Tatăl lui Mike ne-a spus să încheiem cu afacerea asta, așa încât povestea cu benzile desenate s-a terminat și n-am mai lucrat sâmbăta la magazin. Oricum, tatăl cel bogat era foarte încântat, pentru că aveam alte lucruri noi de învățat. Era fericit pentru că învățasem atât de bine prima lecție. Învățasem să punem banii să muncească pentru noi. Nefiind plătiți pentru munca noastră de la magazin, a trebuit să ne folosim imaginația pentru a găsi o soluție de a face bani. Punându-ne pe picioare propria afacere, biblioteca de benzi desenate, am reușit să deținem controlul asupra finanțelor noastre și să nu mai depindem de patron. Lucrul cel mai bun a fost că din această afacere ieșeau bani, chiar și atunci când nu eram prezenți la fața locului. Banii au muncit pentru noi.

În loc să ne plătească, tatăl cel bogat ne dăduse mult mai mult.

LECȚIA A DOUA

DE CE TREBUIE PREDAT ALFABETUL FINANCIAR

CAPITOLUL 3

Lecția a doua

De ce trebuie predat alfabetul financiar

În 1990, cel mai bun prieten al meu, Mike, a preluat imperiul tatălui său, și de fapt chiar face o treabă mai bună decât tatăl său. Ne întâlnim odată sau de două ori pe an pe terenul de golf. El și soția sa sunt mai bogați decât v-ați putea imagina. Imperiul tatălui bogat se află pe mâini foarte bune, iar Mike își formează acum fiul ca să-i ia cândva locul, tot așa cum și Mike a fost format de tatăl său.

În 1994, m-am retras din afaceri. Aveam 47 de ani, iar soția mea avea 37. Asta nu înseamnă că după aceea n-am mai muncit. Pentru soția mea și pentru mine, asta înseamnă că în cazul unor schimbări catastrofale neprevăzute, indiferent dacă muncim sau nu, averea noastră va crește automat, nefiind influențată de inflație. Cred că asta înseamnă adevărata libertate. Valorile pe care le avem sunt suficient de importante ca să crească de la sine. E ca atunci când plantezi un copac. Îl uzi câțiva ani și într-o bună zi nu mai are nevoie de tine. Rădăcinile lui s-au înfipt suficient de adânc. Apoi copacul îți dă umbră, spre marea ta bucurie.

Mike a ales să-și conducă imperiul, iar eu am ales să mă retrag.

De câte ori vorbesc unor grupuri mai mari, sunt întrebat adesea ce aș recomanda sau ce ar fi de făcut. „Cum să înceapă", „Există vreo carte bună pe care aș putea-o recomanda", „Ce ar

putea face ca să-și pregătească mai bine copiii", „Care este secretul reușitei", „Cum se fac milioanele". De fiecare dată, îmi amintesc de un articol care mi-a fost dat cândva. El suna așa:

Cel mai bogat om de afaceri

În 1923, un grup de lideri și de oameni de afaceri dintre cei mai bogați au avut o întrunire la hotelul Egdewater Beach din Chicago. Printre ei se aflau: Charles Schwab, proprietarul celei mai importante companii independente de oțel; Samuel Insull, președintele celei mai mari întreprinderi de servicii publice din lume; Howard Hopson, șeful celei mai mari companii de gaze; Ivar Kreuger, președintele Corporației Internaționale Match, una dintre cele mai mari companii ale acelor vremuri; Leon Frazier, președintele Băncii Internaționale de Depuneri; Richard Whitney, președintele Bursei din New York; Arthur Cotton și Jesse Livermore, doi dintre cei mai importanți speculatori de acțiuni; Albert Fall, membru în cabinetul președintelui Harding. Douăzeci de ani mai târziu, nouă dintre participanții la această întrunire (cei pe care i-am enumerat) sfârșiseră după cum urmează: Schwab murise fără un ban după ce trăise cinci ani din împrumuturi; Insull murise falit într-o țară străină; Kreuger și Cotton muriseră și ei faliți, Hopson înnebunise, Whitney și Albert Fall tocmai fuseseră eliberați din închisoare, Frazier și Livermore se sinuciseseră.

Mă îndoiesc că ar putea să spună cineva exact ce s-a întâmplat cu acești oameni. Dacă veți observa cu atenție data, veți constata că 1923 era cu puțin înainte de 1929, deci înainte de Marele Crah și de Marea Criză, care bănuiesc că au avut un mare impact asupra acestor oameni și a vieților lor. Ideea este următoarea: trăim vremuri în care schimbările sunt mai rapide decât cele de pe timpul acestor oameni. Bănuiesc că vor fi multe momente de înflorire, dar și de cădere în următorii douăzeci și cinci de ani, care vor exista în paralel cu suișurile și coborâșurile cu care sunt confruntați oamenii. Mă preocupă faptul că prea multă lume se concentrează exagerat de mult asupra banilor, neglijându-și cea mai importantă avere, care este educația lor. Dacă oamenii vor fi pregătiți să fie flexibili, deschiși și să învețe, se vor îmbogăți

tot mai mult de-a lungul acestor schimbări. Dacă vor continua să creadă că banii rezolvă orice problemă, mă tem că acești oameni vor avea o existență foarte dificilă. Inteligența rezolvă problemele și produce bani. Banii fără o inteligență financiară sunt niște bani care se duc repede.

Foarte mulți oameni nu reușesc să înțeleagă că în viață nu contează câți bani faci, ci câți păstrezi. Cu toții am auzit povești despre oameni săraci care câștigă la loterie; se îmbogățesc dintr-odată și apoi redevin săraci. Câștigă milioane, însă curând se întorc de unde au plecat. Sau despre sportivi profesioniști care la 24 de ani câștigă milioane de dolari pe an, iar la 34 de ani ajung să doarmă pe sub poduri. Azi-dimineață am citit în ziar, chiar când voiam să scriu aceste rânduri, povestea unui tânăr baschetbalist care anul trecut avea milioane. Acum susține că prietenii, avocatul și contabilul i-au luat banii și a ajuns să lucreze la o spălătorie de mașini pe o leafă minimă.

Are doar 29 de ani. A fost concediat de la spălătoria de mașini pentru că refuza să-și scoată inelul de campion atunci când ștergea mașinile și astfel a ajuns povestea în ziar. El susține că toată lumea are ce are cu el, că este discriminat și că inelul este tot ce i-a mai rămas. El mai susține că dacă i se ia și inelul, asta îl va doborî definitiv.

În 1997, am cunoscut foarte mulți oameni care au devenit pe loc milionari. Revenise prosperitatea anilor '20. Sigur că m-am bucurat că oamenii sunt tot mai bogați, dar mi-am manifestat prudența, pentru că pe termen lung nu contează cât câștigi, ci cât păstrezi, și de-a lungul a câtor generații.

Așa încât atunci când oamenii mă întreabă: „De unde să încep?" sau: „Spune-mi cum să mă îmbogățesc?", ei sunt adesea dezamăgiți de răspunsul meu. Eu le răspund cu cuvintele bogatului meu tată de pe vremea când eram copil: „Dacă vrei să fii bogat, trebuie să știi alfabetul financiar."

Această idee îmi venea în minte de fiecare dată când ne întâlneam. Așa cum vă spuneam, tatăl meu cu studii sublinia importanța cititului, în vreme ce tatăl meu bogat sublinia nevoia de a stăpâni alfabetul financiar.

Dacă vrei să construiești o clădire precum Empire State, primul lucru pe care trebuie să-l faci este să sapi o groapă adâncă

și să torni o fundație solidă. Dacă vrei să-ți construiești o casă la marginea orașului este suficient să torni un strat de beton de 15 cm. Majoritatea oamenilor, dorind să se îmbogățească, încearcă să construiască Empire State Building pe o fundație de 15 cm.

Sistemul nostru școlar, fiind creat în perioada agrară, încă mai crede în casele fără fundație. Chirpiciul este încă la modă. Așa încât copiii termină școala fără să aibă nici un fundament financiar. Într-o bună zi, insomniacii și cei plini de datorii din suburbii, trăindu-și Visul American, hotărăsc că răspunsul la problemele lor financiare este îmbogățirea rapidă.

Începe construirea zgârie-norilor. Totul merge rapid și curând, în loc să avem noi Empire State Buildings, ne trezim cu echivalentul unui Turn din Pisa al suburbiilor. Nopțile albe revin.

În ceea ce ne privește, pe Mike și pe mine, ca adulți, puteam alege oricare dintre cele două posibilități, pentru că fuseserăm învățați să ne formăm un puternic fundament financiar încă de pe vremea când eram copii.

În prezent, contabilitatea este materia cea mai plicticoasă din lume. Poate fi și cea mai confuză totodată. Dar dacă vreți să vă îmbogățiți pe termen lung, ea poate deveni cea mai importantă materie. Întrebarea este: cum puteți preda o materie plicticoasă și neclară copiilor voștri? Răspunsul este: exprimați-vă cât mai simplu. Predați-o mai întâi în imagini.

Tatăl meu cel bogat a turnat o fundație financiară foarte solidă pentru Mike și pentru mine. Cum eram încă niște copii, el a inventat o modalitate simplă de a ne învăța. Ani de zile a făcut desene și a folosit cuvinte. Eu și Mike am înțeles desenele simple, vocabularul de specialitate, circulația banilor, iar în anii următori, tatăl cel bogat a început să folosească și cifre. În prezent, Mike stăpânește o analiză contabilă mult mai complexă și mai sofisticată, pentru că n-a avut încotro. Trebuia să conducă un imperiu de un miliard de dolari. Eu nu sunt așa de sofisticat, pentru că imperiul meu e mai mic, și totuși am avut amândoi aceeași simplă fundație. În paginile care urmează, vă ofer aceleași desene pe care tatăl lui Mike le-a imaginat pentru noi. Deși sunt simple, acestea i-au ajutat pe cei doi băieței să obțină mari sume de bani pornind de la un fundament solid.

Regula numărul unu. Trebuie să distingeți diferența dintre active și pasive și să cumpărați active. Dacă vreți să vă îmbogățiți, asta e tot ce trebuie să știți. Este prima regulă. Este singura regulă. Poate părea absurd de simplu, dar majoritatea oamenilor nici nu-și dau seama cât de profundă este aceasta. Ei se zbat din punct de vedere financiar pentru că nu cunosc diferența dintre active și pasive.

„Oamenii bogați adună active. Oamenii săraci sau din pătura de mijloc adună pasive, despre care ei cred că sunt active."

Atunci când tatăl cel bogat ne-a explicat lui Mike și mie acest lucru, am crezut că glumește. Iată-ne aproape adolescenți, așteptând cu nerăbdare taina îmbogățirii și alegându-ne cu acest răspuns. Era atât de simplu, încât a trebuit să ne gândim foarte mult timp.

„Ce sunt activele?", întrebă Mike.

„Nu trebuie să vă preocupe asta acum", spuse tatăl cel bogat. Lăsați ideea să se așeze. Dacă veți putea înțelege simplitatea, viața voastră va avea un plan bine stabilit și va fi mai ușoară din punct de vedere financiar. Este simplu. De asta le scapă multora."

„Vreți să spuneți că tot ceea ce trebuie să știm este ce înseamnă activele, după care să le achiziționăm și o să ne îmbogățim?", am întrebat.

Tatăl cel bogat a dat din cap: „Este cât se poate de simplu."

„Dacă este chiar așa de simplu, cum de nu e toată lumea bogată?", am întrebat.

Tatăl cel bogat a răspuns: „Pentru că oamenii nu cunosc diferența dintre active și pasive."

Îmi amintesc că am întrebat: „Cum pot adulții să fie atât de lipsiți de minte? Dacă este așa de simplu, dacă este atât de important, cum de nu-și dau seama?"

Tatălui bogat i-au trebuit doar câteva minute ca să ne explice ce sunt activele și ce sunt pasivele.

Ca adult, îmi vine greu să le explic altor adulți. De ce? Pentru că adulții sunt mai deștepți. În majoritatea cazurilor, simplitatea ideii le scapă celor mai mulți dintre adulți, pentru că ei au fost învățați altfel. Au fost învățați de alți învățați — profesioniști cum ar fi bancherii, contabilii, agenții imobiliari, finanțiștii ș.a.m.d. Dificultatea intervine în încercarea de a-i dezvăța sau de a-i face pe adulți să redevină copii. Un adult inteligent socotește adesea că e greu să acorzi atenție unor definiții simpliste.

Tatăl cel bogat credea în principiul KISS — „Keep It Simple Stupid" (Păstrează simplitatea, deșteptule). Faptul că s-a menținut la nivelul simplității a făcut ca fundamentul financiar al celor doi băieți să fie mult mai solid.

În ce fel se ajunge la confuzii? Sau cum poate ceva atât de simplu să se încurce în halul ăsta? De ce cumpără cineva active care, de fapt, sunt pasive? Răspunsul se află în educația fundamentală.

Noi ne concentrăm asupra cuvântului „alfabet", și nu asupra „alfabetului financiar". Definirea activelor sau pasivelor nu este o problemă gramaticală. De fapt, dacă vreți să vă zăpăciți complet, căutați aceste cuvinte, „active" și „pasive" în dicționar. Sigur că definiția pare excelentă pentru un contabil, dar pentru o persoană obișnuită, nu are nici o logică. Din păcate, noi, adulții, suntem prea mândri pentru a recunoaște că pot exista și lucruri ilogice.

Când eram mici, tatăl bogat spunea: „Activele nu sunt definite de cuvinte, ci de cifre. Și dacă nu știi să citești niște cifre, nu vezi diferența dintre active și o groapă."

„În contabilitate", ar spune tatăl cel bogat, „nu contează cifrele, ci ceea ce ne spun ele. E ca la cuvinte. Nu contează cuvintele, ci povestea pe care ți-o spun."

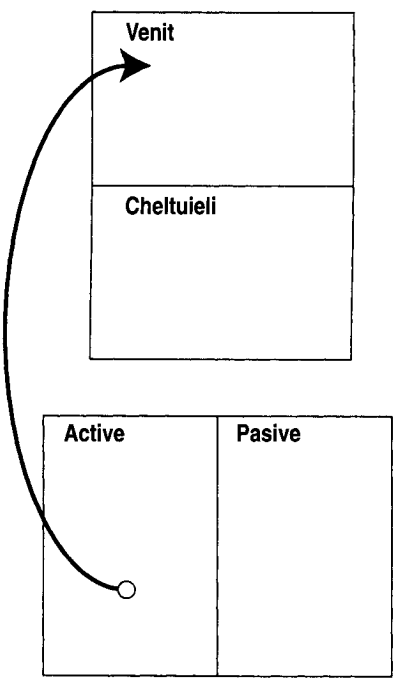
Mulți oameni citesc fără a înțelege mare lucru. Aceasta se numește capacitatea de înțelegere a ceea ce citești. Cu toții reacționăm altfel când este vorba de a înțelege ceea ce citim. De exemplu, de curând am cumpărat un video nou. El era însoțit de un manual cu instrucțiuni, în care se explica felul în care acesta putea fi programat. Eu nu voiam altceva decât să îmi înregistrez emisiunea preferată de vineri seara. Am înnebunit pur și simplu încercând să citesc acest manual. Nimic nu mi se pare mai complex pe lumea asta decât să știi să programezi un video. Puteam citi cuvintele, dar nu înțelegeam nimic. Puteam lua un „10" pentru că recunoșteam cuvintele, dar eram de „2" când venea vorba să le și înțeleg. Așa se întâmplă cu documentele financiare în cazul celor mai mulți oameni.

„Dacă vreți să vă îmbogățiți, trebuie să citiți și să înțelegeți cifrele." Acest lucru l-am auzit rostit de mii de ori de către tatăl meu cel bogat. Și am mai auzit: „Cei bogați achiziționează active, cei săraci și pătura de mijloc achiziționează pasive."

Iată cum putem face diferența dintre active și pasive. Majoritatea contabililor și specialiștilor în finanțe nu s-au pus de acord în privința definițiilor, dar acest desen simplu a stat la baza unui fundament financiar solid pentru cei doi băieței.

Pentru a-i putea educa pe cei doi copii, tatăl cel bogat a păstrat totul la un nivel foarte simplu, folosind cât mai multe imagini, cât mai puține cuvinte și fără a apela ani de zile la vreo cifră.

„Acesta este modelul circuitului financiar al unui activ."



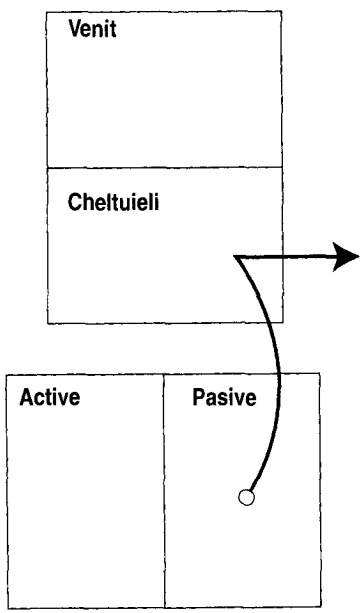
Desenul acesta este o declarație de venituri care se mai numește *și declarație de profit și pierderi. El măsoară venitul și cheltuielile, banii care intră și banii care ies. Următorul grafic este o balanță. Se numește așa pentru că trebuie să creeze un echilibru între active și* pasive. Mulți începători în ale finanțelor nu cunosc relația dintre declarația de venituri și bilanț. Însă înțelegerea ei este absolut vitală.

Principala cauză a problemelor financiare o reprezintă faptul că nu se cunoaște diferența dintre active și pasive. Motivul confuziei constă în însăși definirea celor două cuvinte.

Sigur că pentru contabilii de meserie totul are o logică. Dar pentru omul obișnuit, parcă e în chinezește. Citești cuvintele și definiția lor, dar înțelegerea e foarte dificilă.

Așa cum spuneam și mai înainte, tatăl meu cel bogat le-a spus simplu celor doi băieți că: „activele sunt cele care îți bagă banii în buzunar." Frumos, simplu și util.

„Acesta este modelul circuitului financiar al unui pasiv."



Acum, după ce am definit prin imagini activele și pasivele, definițiile în cuvinte vor fi mai ușor de înțeles.

Activele sunt ceva care îți bagă banii în buzunar.

Pasivele sunt ceva care îți scot banii din buzunar.

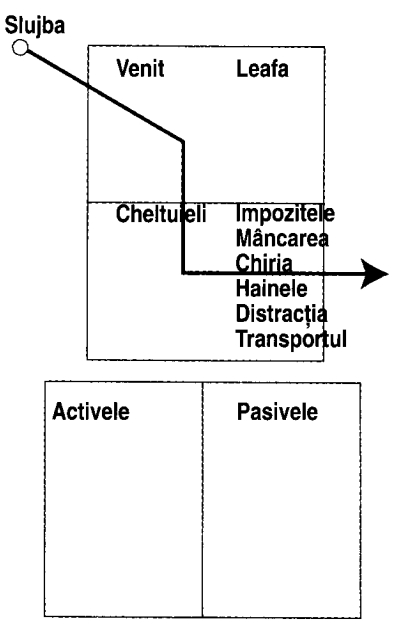
Asta este tot ceea ce trebuie să știți. Dacă vreți să vă îmbogățiți, petreceți-vă viața achiziționând active. Dacă vreți să fiți săraci sau să faceți parte din pătura de mijloc, petreceți-vă

viața cumpărând pasive. Necunoașterea acestei diferențe conduce la problemele financiare ale lumii.

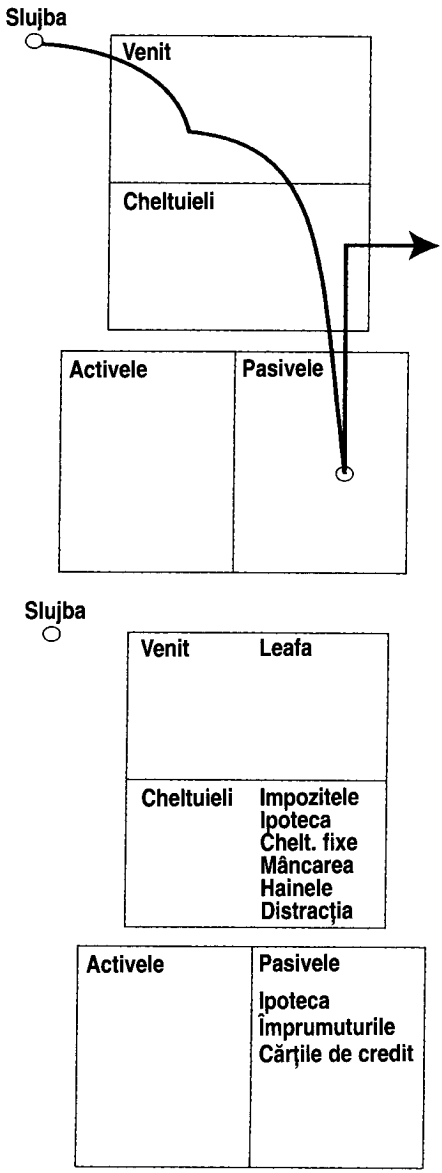
Analfabetismul atât în ce privește cuvintele, cât și cifrele stă la baza problemelor financiare. Când dificultățile financiare își fac apariția, înseamnă că există ceva ce nu a putut fi citit, fie că e vorba de cifre, fie că e vorba de cuvinte. Ceva este înțeles greșit. Bogații sunt bogați tocmai pentru că în anumite domenii sunt mai alfabetizați decât cei care au probleme financiare. Deci dacă vreți să vă îmbogățiți și să vă mențineți averea, e foarte important să fiți alfabetizat din punct de vedere financiar, atât în ce privește cuvintele, cât și cifrele.

Săgețile din grafice reprezintă circuitul banilor sau „cashflow". Cifrele în sine nu înseamnă mare lucru, așa cum nici cuvintele în sine nu înseamnă mare lucru. Povestea contează. În rapoartele financiare citirea cifrelor reprezintă de fapt descoperirea intrigii, a poveștii. Așa afli care este fluxul monetar. În cazul a 80% dintre familii, povestea financiară constă în a munci din greu făcând efortul de a merge mai departe. Și nu pentru că n-ar face bani. Dar își petrec viața cumpărând pasive în loc de active.

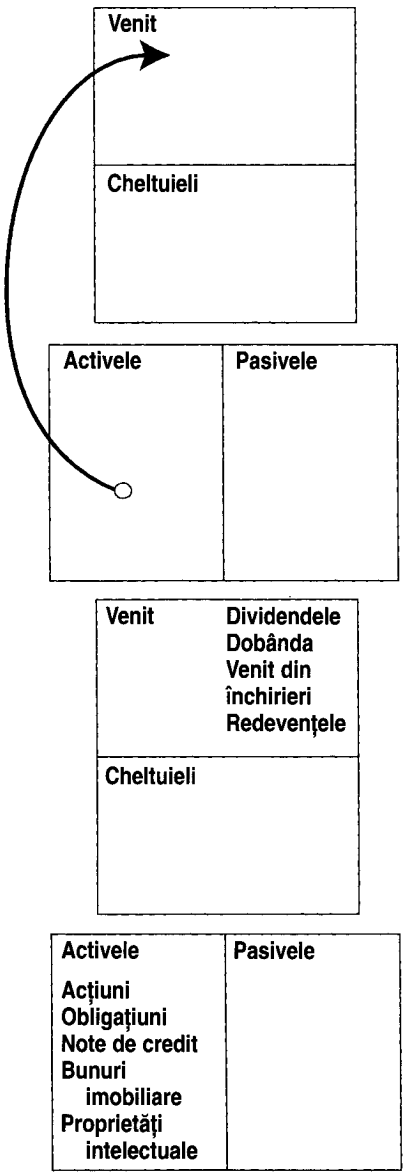
De exemplu, traseul fluxului monetar pentru o persoană săracă sau un tânăr care nu lucrează încă este:



Acesta este traseul fluxului monetar al persoanelor din pătura mijlocie:



Acesta este traseul fluxului monetar al unei persoane bogate:



Toate aceste grafice sunt, bineînțeles, extrem de simplificate. Toată lumea are cheltuieli de zi cu zi și are nevoie de hrană, adăpost și haine.

Graficele indică circuitul banilor de-a lungul vieții unei persoane sărace, de condiție medie sau bogate. Circuitul banilor este cel care ne spune povestea. Ne dezvăluie felul în care persoana respectivă își manevrează banii, cu alte cuvinte, ce anume face cu ei după ce intră în posesia lor.

Motivul pentru care am început cu povestea celor mai bogați oameni din America este că doream să ilustrez greșeala de gândire a multora. Ea constă în ideea că banii pot rezolva toate problemele. De asta mi se face rău de fiecare dată când oamenii mă întreabă cum să se îmbogățească mai repede. Sau de unde să înceapă. Adesea aud: „Am datorii, prin urmare trebuie să câștig mai mulți bani."

De cele mai multe ori însă, nici mai mulți bani nu vor rezolva problema. De fapt, s-ar putea chiar s-o amplifice. De multe ori, banii scot la iveală lipsurile noastre ca oameni. Ei pun în lumină lucruri pe care nu le știm. De aceea, mult prea des o persoană care pune mâna pe niște bani dintr-odată — să zicem că moștenește ceva, îi este mărită leafa sau câștigă la loterie — revine curând la aceleași probleme financiare, dacă nu chiar la unele mai mari decât înainte de a intra în posesia banilor. Banii nu fac decât să accentueze modelul circuitului banilor prezent în mintea voastră. Dacă modelul presupune cheltuirea a tot ce aveți, mai mult ca sigur că dacă veți avea mai mulți bani veți cheltui și mai mult. De unde și proverbul: „Nebunul își înnebunește banii."

Am spus de multe ori că mergem la școală ca să dobândim deprinderi intelectuale și profesionale, importante amândouă. Învățăm să facem bani prin deprinderile noastre profesionale. În anii '60, când eram la liceu, dacă cineva se descurca bine la școală aproape imediat lumea presupunea că acel tânăr va deveni doctor. Adesea, copilul nici măcar nu era întrebat dacă vrea să ajungă medic. Se înțelegea de la sine. Era profesiunea cu cea mai mare răsplată financiară.

În prezent, doctorii se confruntă cu probleme financiare pe care nu aș dori să le aibă nici cel mai mare dușman al meu: mai întâi cu companiile de asigurări, care au preluat controlul

întregii afaceri, ocupându-se de îngrijirile medicale, apoi implicarea guvernului și, în final, jurisprudența tratamentelor greșite, pentru a nu menționa decât o parte dintre probleme. În prezent, copiii vor să ajungă vedete sportive, în baschet sau în golf, precum Tiger Woods, genii în computere, staruri de cinema, vedete rock, câștigători ai concursurilor de frumusețe, sau oameni de afaceri pe Wall Street. Și asta doar pentru că aceste meserii presupun celebritate, bani și prestigiu. Acesta este motivul pentru care cu greu îi poți motiva pe copii să învețe. Ei știu că reușita profesională nu se mai află în strânsă legătură cu studiile universitare, ca altădată.

Cum studenții termină școala fără să aibă o pregătire în domeniul financiar, milioane de oameni cu diplomă își fac bine meseria, dar mai târziu îi găsești luptându-se cu probleme financiare. Muncesc din greu, dar nu progresează. Ceea ce lipsește din formarea lor nu este modul în care să facă bani, ci cum să-i cheltuiască — și ce să facă după ce-i câștigă. Aceasta se numește aptitudine financiară — respectiv, ceea ce faci cu banii după ce îi produci. Cum să faci astfel încât ceilalți să nu ți-i ia, cât poți păstra ori cât de bine lucrează banii în favoarea ta. Mulți nu înțeleg de ce au probleme financiare; pentru că pur și simplu nu înțeleg ce este circuitul banilor. O persoană poate avea studii alese, o carieră reușită și să continue să fie analfabetă din punct de vedere financiar. Acești oameni muncesc adesea mai mult decât e nevoie, pentru că învață să muncească din greu și nu știu să pună banii să muncească pentru ei.

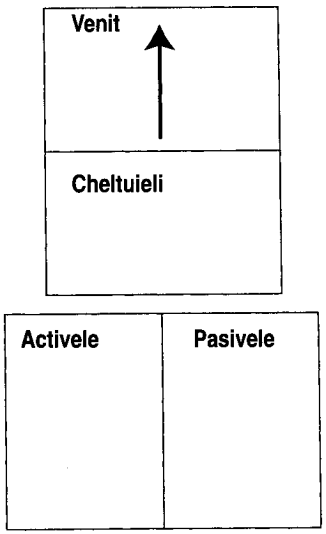
Cum se transformă povestea căutării Visului Financiar într-un coșmar financiar

În filme, apar mulți oameni care muncesc din greu, ceea ce a dus la crearea unui șablon. Proaspeții căsătoriți, cuplurile tinere, fericite și cu multă carte se mută împreună într-unul dintre apartamentele acelea înghesuite, de închiriat. Imediat după aceea, își dau seama că pot economisi bani, pentru că doi oameni pot trăi cam cu tot atâția bani cât unul singur.

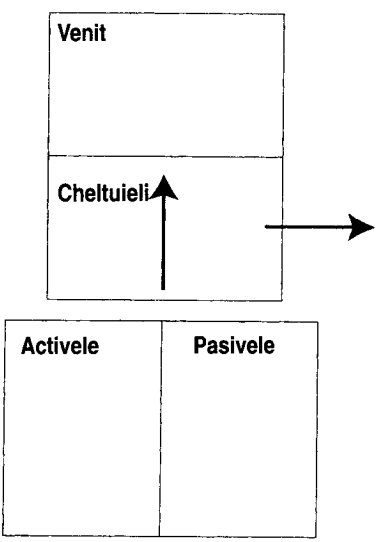
Problema este însă apartamentul, care e foarte înghesuit. Ei încep să strângă bani, ca să-și cumpere casa visurilor lor și

pentru a face și copii. În prezent, au două venituri și încep să se concentreze asupra carierelor lor.

Veniturile încep să crească. Pe măsură ce veniturile lor cresc...

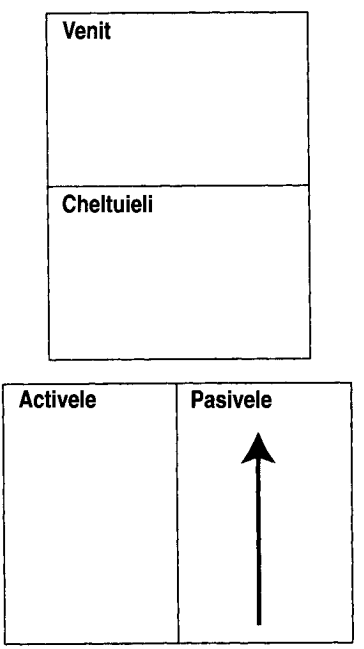


... cheltuielile cresc și ele.



Pentru cei mai mulți, cheltuiala nr. 1 o reprezintă impozitele. Mulți cred că e vorba de impozitele pe venit, dar în America, suma cea mai mare se plătește la Asigurările Sociale. Un angajat se pare că plătește la Asigurările Sociale, împreună cu Asigurările Medicale, o rată a impozitului în mare de 7,5%, care de fapt reprezintă 15%, având în vedere că patronul trebuie să plătească pentru tine o sumă egală la Asigurările Sociale. Adică e vorba de banii pe care patronul nu vi-i mai poate da. Pe deasupra, trebuie să mai plătiți impozit pe venitul însumat pentru Asigurările Sociale, venit pe care nu-l mai primiți niciodată, pentru că ajunge direct la Asigurările Sociale prin rețineri.

Apoi, pasivele lor cresc.



Acest lucru se poate demonstra cel mai bine luând ca exemplu la cuplul tânăr. Ca urmare a faptului că veniturile lor cresc, ei se hotărăsc să cumpere casa la care visează. Odată ajunși

acolo, trebuie să plătească un nou impozit, respectiv cel pe proprietate. După care își cumpără mașină nouă, mobilă nouă și o nouă aparatură, care să se potrivească locuinței celei noi. Dintr-odată se trezesc și își dau seama că lista pasivelor e plină de datorii sub formă de ipoteci sau pentru cărțile de credit.

Din acel moment, sunt prinși în „Cursa șobolanului". Mai apare și un copil, muncesc și mai mult, și povestea se repetă. Mai mulți bani înseamnă impozite mai mari. Vine o carte de credit prin poștă. Cei doi o folosesc. Sună o companie de împrumuturi și spune că „activului" cel mai de preț al lor, casei, i-a crescut valoarea. Compania se oferă să le acorde un împrumut pe termen lung, având în vedere că stau așa de bine cu creditul, și li se mai spune că inteligent ar fi să-și achite integral cartea de credit, lucru care i-ar scuti să mai plătească o dobândă mare pentru bunurile de consum. În plus, dobânda ce trebuie plătită pe casă se scoate din impozit. Ei acceptă și își plătesc cardurile de credit cu dobândă mare. Răsuflă ușurați. În sfârșit nu mai au datorii la carduri. Și-au transformat datoriile de consumatori într-o ipotecă pe casă. Plățile lor scad pentru că și-au prelungit datoria pe 30 de ani. E un gest inteligent.

Sună vecinul și îi invită la cumpărături — e zi de solduri. O șansă de a face niște economii. Ei își spun: „N-am să cumpăr nimic, doar mă uit." Dar pentru orice eventualitate își iau cardul încă nefolosit și îl pun cu grijă în portofel.

Deseori mă întâlnesc cu cupluri de tineri. Numele lor este altul, dar dilemele financiare sunt aceleași. Vin să stăm de vorbă, să afle punctul meu de vedere. Ei mă întreabă: „Ne puteți spune cum putem face bani mai mulți?" Felul în care cheltuiesc îi determină să caute un venit mai mare.

Nici măcar nu-și dau seama că problema este modul în care aleg să-și cheltuiască banii pe care îi au, și asta duce la dificultăți financiare. Totul pornește de la analfabetismul financiar și de la neînțelegerea diferenței dintre active și pasive.

Rareori problemele financiare ale cuiva sunt rezolvate de o sumă mai mare de bani. Problemele pot fi rezolvate cu inteligență și înțelegere. E o vorbă pe care un prieten de-al meu

o spune foarte des celor care au datorii: „Dacă îți dai seama că singur ți-ai săpat groapa... nu mai săpa."

Când eram copil, tatăl meu ne spunea deseori că japonezii stăpâneau trei lucruri pe lumea asta: „știau să mânuiască sabia, bijuteriile și oglinzile." Sabia simbolizează puterea armelor. America a cheltuit miliarde de dolari pe arme, și din această cauză a ajuns la supremația militară în lume. Bijuteriile simbolizează puterea banilor. E un oarecare sâmbure de adevăr în ideea: „Nu uita regula de aur: cine are aurul stabilește regulile jocului."

Oglinda simbolizează puterea cunoașterii de sine. Cunoașterea de sine, conform legendei japoneze, era cea mai de preț dintre cele trei.

Săracii și cei din pătura de mijloc dau voie mult prea adesea puterii banilor să izbucnească. Prin faptul că muncesc tot mai mult fără să se întrebe despre logica a ceea ce fac, singuri își pun piedică în fiecare dimineață când merg la slujbă. Faptul că nu înțeleg foarte bine ce înseamnă banii duce la atotputernicia banului. Puterea banilor este folosită împotriva lor.

Dacă ar folosi puterea oglinzii, probabil că s-ar întreba: „Oare are asta vreo logică?" Mult prea des, în loc să aibă încredere în înțelepciunea lor interioară, în acel spiriduș existent în fiecare, cei mai mulți merg cu gloata. Fac diverse lucruri pe motiv că le face toată lumea. Ei se conformează, în loc să se întrebe. Adesea, fără să se gândească, repetă ceea ce li s-a spus — adică idei de genul: „Diversifică-te" sau „Casa ta este un bun activ"; „Casa ta este cea mai mare investiție a ta"; „Mai scapi de impozite dacă te îndatorezi și mai tare"; „Ia-ți o slujbă sigură"; „Nu face greșeli"; „Nu-ți asuma riscuri." Se spune că frica de a vorbi în public este pentru cei mai mulți mai mare decât cea de moarte. Conform psihiatrilor, teama de a vorbi în public provine din ostracizare, din frica de a ieși în față, de a fi comentat, de a fi ridicol, de a nu mai fi acceptat. Frica de a fi altfel îi determină pe cei mai mulți să nu mai caute noi căi de rezolvare a problemelor lor.

De aceea tatăl meu cel cultivat spunea că japonezii respectau cel mai mult puterea oglinzii: pentru că doar atunci când noi,

oamenii, ne uităm în oglindă aflăm adevărul. Iar principalul motiv pentru care cei mai mulți spun „Nu risca" este tot frica. Acest lucru este valabil în toate, fie că este vorba de sport, de relații interumane, de profesie sau de bani.

Aceeași frică, aceea de ostracizare, îi face pe oameni să se conformeze și să nu pună la îndoială părerile unanim acceptate sau tendințele la modă. „Casa ta este un activ." „Ia-ți un împrumut pe termen lung și mai scapi de datorii." „Muncește mai mult." „Este o avansare." „Cândva voi ajunge vicepreședinte." „Economisește bani." „Când o să mi se mărească leafa o să cumpăr o casă mai mare." „Fondurile mutuale sunt sigure." „Nu mai avem păpuși de care doriți, dar mai am una pusă deoparte pentru un alt client care n-a mai venit s-o cumpere."

Multe probleme financiare grave sunt rezultatul faptului că mergem cu gloata și încercăm să ținem pasul cu mulțimea. Uneori, toți avem nevoie să ne privim în oglindă și să fim sinceri cu înțelepciunea noastră interioară și nu cu temerile noastre. Când împliniserăm 16 ani, eu și Mike am început să avem probleme la școală. Nu eram copii răi. Dar ne distingeam din mulțime. Lucram pentru tatăl lui Mike după ore și în weekend. Adesea, Mike și cu mine petreceam ore întregi după ce lucraserăm la ceva, stând la o masă cu tatăl lui, în vreme ce acesta se întâlnea cu bancherii lui, avocații, contabilii, agenții de Bursă, investitorii, directorii și angajații. Iată un om care renunțase la școală la 13 ani și care acum conducea, instruia, comanda și punea întrebări unor persoane cu multă școală. Ei veneau și își expuneau punctele de vedere și mârâiau atunci când el nu era de acord cu ele.

Iată, așadar, un om care s-a distins din mulțime. Este un om care a gândit de unul singur și care a urât cuvintele: „Trebuie să facem așa pentru că așa face toată lumea." De asemenea, îl ura pe „nu pot". Dacă vrei să determini pe cineva să facă ceva e suficient să îi spui: „Nu cred că poți să o faci." Mike și cu mine am învățat din aceste ședințe mai mult decât în toți anii de școală și de facultate. Tatăl lui Mike nu avea studii înalte, dar cunoștea ABC-ul financiar și, ca urmare, avusese parte de o mare reușită.

Obișnuia să ne repete mereu: „O persoană inteligentă angajează oameni care sunt mai inteligenți decât el." Astfel, Mike și cu mine am avut avantajul de a ne petrece timpul ascultând pe durata întâlnirilor de lucru învățămintele unor oameni deștepți.

Dar din această cauză, atât Mike cât și eu nu puteam accepta dogma standard pe care ne-o predicau profesorii noștri. Asta ne-a creat probleme. De câte ori profesorul spunea: „Dacă nu luați note mari n-o să vă descurcați în viață", Mike și cu mine încruntam din sprâncene. Spunându-ni-se să urmăm procedura standard și să nu ne abatem de la reguli, ne-am putut da seama că procesul de școlarizare descurajează de fapt creativitatea. Începuserăm să înțelegem de ce tatăl nostru cel bogat ne-a spus că școlile sunt făcute să producă buni angajați și nu buni patroni. Uneori, Mike sau eu ne întrebam profesorii cum putem aplica ceea ce învățam, sau îi întrebam de ce nu studiem niciodată banii și felul cum funcționează ei. La această din urmă întrebare, cel mai adesea ni se răspundea că banii nu sunt importanți, că dacă ne demonstrăm capacitatea profesională, banii vor veni de la sine.

Cu cât știam mai multe despre puterea banilor, cu atât ne distanțam de profesorii și de colegii noștri.

Tatăl meu cel cu carte nu m-a presat niciodată cu notele. Adesea m-am întrebat de ce. Dar am început să ne certăm când vorbeam despre bani. La 16 ani, probabil că deja aveam o bază mai solidă în domeniul financiar decât a mamei sau a tatei. Puteam ține registre, îi ascultam pe contabilii specializați în impozite și pe avocații din corporații, pe bancheri, pe cei cu afaceri imobiliare, pe investitori ș.a.m.d. Tatăl meu vorbea cu profesorii.

Într-o zi, tata mi-a explicat de ce casa noastră este cea mai mare investiție a lui. A urmat o discuție nu prea plăcută, în care i-am arătat de ce credeam eu că o casă nu este o bună investiție.

Următorul grafic ilustrează diferența de percepție între tatăl meu cel bogat și tatăl meu cel sărac în ce privea casele lor. Unul dintre tați credea că e vorba de un „activ", iar celălalt socotea că este un „pasiv".

Tatăl bogat

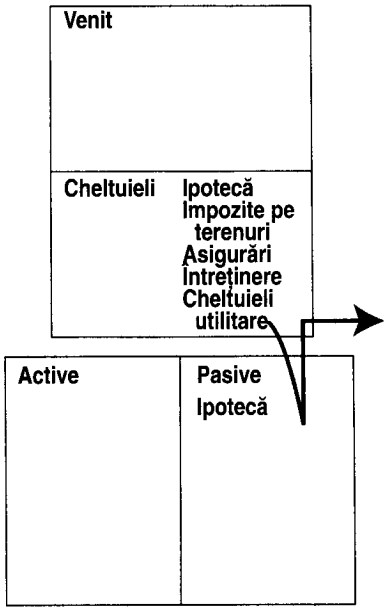
Active	Pasive Casă

Tatăl sărac

Active Casă	Pasive

Îmi amintesc când i-am desenat tatălui meu graficul care urmează, arătându-i modelul circuitului banilor. I-am mai explicat și care sunt cheltuielile auxiliare, în cazul în care casa este o proprietate. O casă mai mare înseamnă cheltuieli mai mari, și circuitul banilor crește pe coloana cheltuielilor.

Pasive



Cred în continuare că o casă nu reprezintă un „activ". Și știu că pentru mulți oameni este visul lor, dar și cea mai mare investiție. Să deții propria ta casă e mai bine decât nimic. Dar eu ofer o privire alternativă în raport cu această dogmă foarte populară. Dacă eu și soția mea ar urma să cumpărăm o casă mai mare, mai strălucitoare, ne-am da seama imediat că n-ar fi vorba de un activ, ci de un pasiv, având în vedere că ne-ar lua și mai mulți bani din buzunar.

Iată, așadar, care este punctul meu de vedere. Nu mă aștept ca majoritatea oamenilor să fie de acord cu el, pentru că o casă frumoasă ține de latura noastră sentimentală. Și când e vorba de bani, sentimentele profunde au tendința să reducă inteligența financiară. Știu din proprie experiență că banii au un fel al lor de a transforma orice hotărâre într-una sentimentală.

1. Când e vorba de case, subliniez faptul că aproape orice om muncește toată viața pentru a plăti o casă al cărei proprietar nu ajunge să fie niciodată. Cu alte cuvinte, majoritatea oamenilor își cumpără o nouă casă de fiecare dată când apelează la un nou împrumut pe 30 de ani ca să o plătească pe cea inițială.
2. Chiar dacă oamenilor li se acordă o reducere la impozite pentru dobânzile ipotecilor, ei plătesc toate celelalte cheltuieli cu banii deja impozitați. Chiar și după ce își achită ipoteca.
3. Impozitele pe proprietate. Părinții soției mele au fost șocați când impozitul pe proprietatea lor a ajuns la 1 000 de dolari pe lună. Acest lucru s-a întâmplat după ce au ieșit la pensie, așa încât creșterea sumei a însemnat un efort foarte mare pentru bugetul lor de pensionari; prin urmare, au fost nevoiți să se mute.
4. Valoarea caselor nu crește întotdeauna. Încă mai am prieteni care datorează un milion de dolari pentru o casă care s-ar vinde în prezent cu doar 700 000 de dolari.
5. Cele mai mari pierderi sunt cele provenite din ocaziile ratate. Dacă toți banii vor fi investiți în casă, veți fi obligați să munciți mai mult, pentru că pe coloana de cheltuieli se vor aduna tot mai multe lucruri, în loc să se adune pe

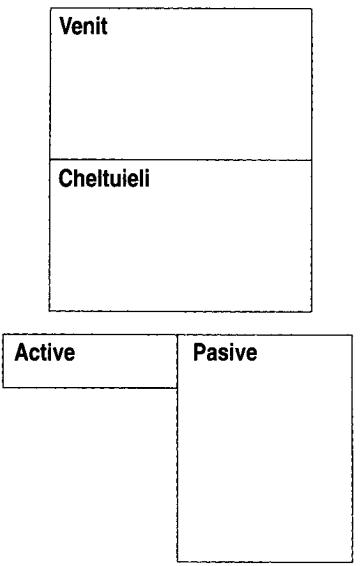
coloana de active. Asta se întâmplă în cazul modelului circuitului banilor pentru clasa de mijloc tipică. Dacă un cuplu tânăr reușește încă de la început să treacă mai mulți bani în coloana activelor, în anul următor le va fi mai ușor, și în special când se vor pregăti să-și trimită copiii la facultate. Activele lor vor crește în timp și îi vor ajuta să-și acopere cheltuielile. Mult prea des, casa servește drept vehicul pentru un împrumut contractat spre a face față cheltuielilor mereu crescânde.

Pe scurt, rezultatul final la hotărârii inițiale de a achiziționa o casă costisitoare în locul unei investiții de portofoliu constă în cel puțin trei consecințe, după cum urmează:

1. Irosirea timpului în care altor active le-ar fi putut spori valoarea.
2. Pierderi de capital suplimentar; acesta ar fi putut fi investit în loc să servească la plata cheltuielilor ridicate de întreținerea strictă a casei.
3. Irosirea unei potențiale educații. Mult prea adesea, oamenii socotesc casa, economiile și planul de pensii drept singurele lucruri de pe coloana activelor. Cum nu au bani de investit, pur și simplu nu investesc. Acest lucru îi lipsește de o experiență a investițiilor. Majoritatea nu ajung niciodată ceea ce se numește „investitori sofisticați", și cele mai bune investiții sunt de obicei vândute „investitorilor sofisticați", care apoi le revând celor care nu vor să-și asume riscuri.

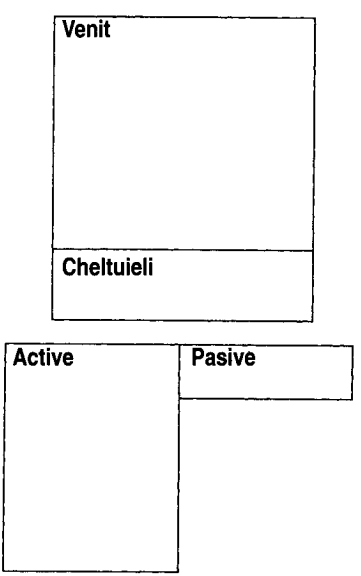
Eu nu spun să nu cumpărați o casă. Spun doar că e bine să înțelegeți diferența dintre active și pasive. Când îmi doresc o casă mai mare, mai întâi cumpăr active care să genereze un circuit al banilor cu care să plătesc casa. Situația în care viața cuiva intră în această „Cursă a șobolanului" este ilustrată cel mai bine prin chiar exemplul tatălui meu cu studii și al declarației sale de venituri. Cheltuielile lui par întotdeauna să țină pasul cu venitul, dar nu-i îngăduie niciodată să investească în active. Ca urmare, pasivele cum ar fi ipoteca sau datoriile la carduri sunt mai mari decât activele. Următorul desen valorează mai mult decât o mie de cuvinte.

Declarația de venituri a tatălui cu studii



Declarația de venituri a tatălui meu cel bogat, pe de altă parte, reflectă rezultatele unei vieți dedicate investițiilor și reducerii la minimum a pasivelor:

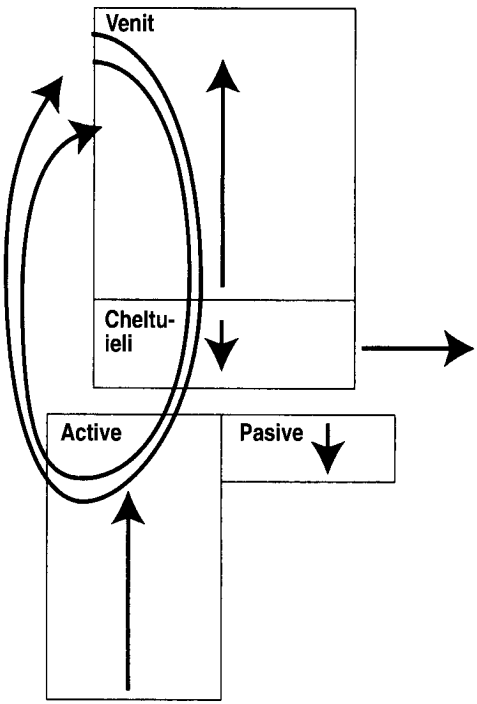
Declarația de venituri a tatălui bogat



Trecerea în revistă a declarației de venituri a tatălui meu bogat explică de ce oamenii bogați se îmbogățesc și mai tare. Coloana activelor generează venit mai mult decât suficient pentru a acoperi cheltuielile, asigurându-i o reinvestire echilibrată în coloana activelor. Coloana activelor continuă să crească și de aceea venitul pe care îl produc acestea crește odată cu ele.

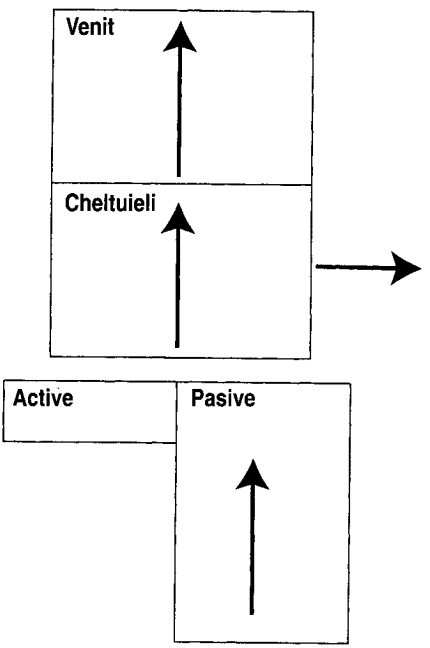
Rezultatul este: cei bogați se îmbogățesc și mai mult!

De ce oamenii bogați se îmbogățesc și mai mult



Clasa mijlocie se află într-o continuă luptă cu problemele financiare. Venitul de bază provine din salarii, impozitul crescând odată cu ele. Cheltuielile au tendința să crească în raport direct cu creșterea salariilor. De aici și expresia „Cursa șobolanului". Ei își consideră casa drept principalul activ, în loc să investească în bunuri aducătoare de venit.

De ce are probleme clasa mijlocie



Acest model conform căruia casa este tratată ca o investiție și teoria că o creștere a salariului înseamnă posibilitatea de a cumpăra o casă mai mare sau de a cheltui mai mult, stă la baza societății actuale, care este permanent îndatorată. Procesul de creștere a cheltuielilor îndatorează și mai mult familiile, ducând la o și mai mare nesiguranță financiară, chiar dacă membrii acestora sunt avansați și primesc o leafă lunară mai mare. Aceasta este o modalitate riscantă de a trăi și pornește de la o slabă educație financiară.

Pierderea masivă a slujbelor în anii '90 — din cauza reducerii afacerilor — a dat la iveală fragilitatea clasei de mijloc, din punct de vedere financiar. Brusc, planurile de pensii ale companiilor au fost înlocuite cu un alt tip de plan. Asigurările Sociale au categoric probleme și nu mai pot fi socotite ca o sursă pentru pensii. În pătura de mijloc s-a instaurat panica. În prezent, singurul

lucru bun este că mulți dintre acești oameni au înțeles aceste chestiuni și au început să cumpere fonduri mutuale. Creșterea investițiilor e în mare parte direct răspunzătoare de enormele progrese de la Bursă. În prezent, se creează tot mai multe fonduri mutuale pentru a răspunde cererilor clasei de mijloc.

Fondurile mutuale sunt populare pentru că reprezintă o investiție sigură. Cumpărătorii medii de fonduri mutuale sunt mult prea ocupați să-și plătească impozitele și ipotecile, să strângă bani pentru facultatea copiilor și să-și achite cărțile de credit. Ei nu mai au timp să învețe cum să investească. Și atunci se bizuie pe experiența directorilor fondurilor mutuale. Cum fondurile mutuale includ diverse tipuri de investiții, ei au impresia că banii lor sunt mai în siguranță dacă soluțiile sunt „diversificate".

Acest grup cu școală din clasa de mijloc subscrie dogmei „diversificării" expuse de agenții fondurilor mutuale și de finanțiști. Mergeți la sigur. Nu vă asumați riscuri.

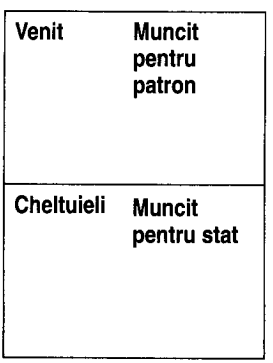
Adevărata tragedie este că lipsa unei educații financiare timpurii, duce la riscurile cu care sunt confruntați cei din clasa de mijloc. Motivul pentru care nu-și asumă riscuri provine din faptul că poziția financiară este una cel mult subțirică. Bilanțul lor nu este echilibrat, sunt plini de pasive, fără active reale care să genereze un venit. De obicei, singura lor sursă de venit este leafa. Întreaga lor existență devine dependentă de patron.

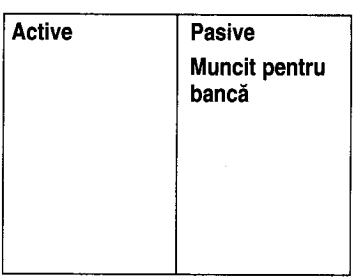
Astfel încât, atunci când apare „o afacere unică", acești oameni nu pot profita de această ocazie. Ei continuă să nu-și asume riscuri pur și simplu pentru că muncesc prea din greu, taxele sunt mari și sunt înglodați în datorii.

Așa cum spuneam la începutul acestui capitol, regula cea mai importantă este cunoașterea diferenței dintre active și pasive. Odată ce veți înțelege diferența, e bine să vă concentrați eforturile doar asupra achiziționării de active generatoare de venit. Aceasta este cea mai bună soluție de a porni pe drumul îmbogățirii. Continuați să procedați așa, și coloana activelor va crește. Străduiți-vă ca pasivele și cheltuielile să rămână scăzute. Astfel veți avea mai mulți bani la dispoziție pe care să-i treceți în coloana activelor. Curând, baza activelor va fi atât de solidă,

încât vă veți putea permite inclusiv investiții speculative. Investițiile care aduc profit între sută la sută și infinit. Investițiile în care de la 5 000 de dolari se ajunge curând la 1 milion de dolari sau chiar și mai mult. Investițiile pe care cei din pătura mijlocie le numesc de obicei „prea riscante". Investițiile nu sunt riscante. Faptul că se pornește de la o înțelegere simplistă a finanțelor, începând cu alfabetul financiar, duce la ceea ce se cheamă „prea riscant".

Dacă veți proceda ca marea masă, veți obține următorul grafic:





Ca angajat și ca proprietar de casă, dumneavoastră munciți după cum urmează:

1. Munciți pentru altcineva. Majoritatea oamenilor muncesc pentru leafă și îi îmbogățesc pe patroni sau pe acționari.

Eforturile și reușitele dumneavoastră vor însemna o reușită pentru patron și pentru pensia lui.

2. Munciți pentru Stat. Statul își ia partea sa din leafa dumneavoastră pe care nici nu apucați s-o vedeți integral. Muncind și mai mult, pur și simplu sporiți suma din impozite percepută de Stat — majoritatea oamenilor muncesc din ianuarie până în mai doar ca să-și plătească dările către Stat.
3. Munciți pentru Bancă. După impozite, cea mai mare cheltuială o reprezintă de obicei ipoteca și cărțile de credit.

Problema cu „pur și simplu a munci din greu" este că la fiecare dintre aceste trei niveluri se percepe o taxă și mai mare când eforturile voastre cresc. Trebuie să învățați să profitați de pe urma eforturilor voastre sporite împreună cu familia voastră, în mod direct.

Odată ce v-ați hotărât să vă concentrați asupra propriei afaceri, cum vă stabiliți scopurile? În cazul majorității oamenilor, ei trebuie să își păstreze slujba și să se bizuie pe salariu pentru a-și finanța achiziționarea activelor.

Când activele cresc, oare cum poate fi măsurată reușita lor? Cum își dă cineva seama că s-a îmbogățit, că a făcut avere? Așa cum am o definiție proprie pentru active și pasive, am și una pentru avere. De fapt, am preluat-o de la un bărbat pe nume Buckminster Fuller. Unii spun că este un șarlatan, iar alții spun că este un geniu. Cu ani de zile în urmă, printre arhitecți s-a zvonit că acesta ar fi cerut în 1961 un brevet pentru ceea ce el numea domul geodezic. În cererea sa însă, Fuller pomenea și ceva despre avere. Era destul de confuz la început, dar dacă citeai mai atent, devenea logic: averea este capacitatea unei persoane de a supraviețui cât mai multe zile la rând... sau astfel: dacă nu mai muncește, cât ar putea supraviețui?

Spre deosebire de averea netă — diferența dintre active și pasive, care adesea constă în cheltuielile irațională și părerile greșite asupra valorii —, această definiție creează posibilitatea dezvoltării unei scări de evaluare reale și precise. Pot măsura

acum și pot ști exact în ce poziție mă aflu în raport cu scopul fixat, acela de a fi independent din punct de vedere financiar.

Deși proprietatea netă include adesea și acele active care nu sunt aducătoare-de-bani-lichizi, ca de exemplu lucrurile pe care le-ați cumpărat și acum zac în garaj, averea măsoară câți bani produc banii voștri și, astfel, posibilitatea de supraviețuire financiară.

Averea este măsura circuitului banilor din coloana activelor în comparație cu coloana cheltuielilor.

Să luăm un exemplu. Să zicem că din circuitul financiar al activelor am 1 000 de dolari pe lună. Cheltuielile mele lunare se ridică la 2 000 de dolari. Care este averea mea?

Să revenim la definiția lui Buckminster Fuller. Folosind definiția sa, câte zile de acum înainte pot supraviețui astfel? Să luăm cazul unei luni de 30 de zile. Conform definiției, am un flux de bani lichizi suficient pentru o jumătate de lună.

Când voi avea 2 000 de dolari din circuitul financiar al activelor, voi fi un om cu avere.

Deși nu sunt încă bogat, am ceva avere. Am acum un venit generat de active care acoperă complet cheltuielile mele lunare. Dacă vreau să-mi sporesc cheltuielile, trebuie mai întâi să-mi sporesc circuitul financiar de la rubrica active, astfel încât să mențin acest nivel al averii. Observați că din acel moment, nu mai depind de leafă. M-am concentrat și am reușit să clădesc o coloană a activelor care m-a transformat într-o persoană independentă din punct de vedere financiar. Chiar dacă aș renunța azi la slujba mea, mi-aș putea acoperi cheltuielile lunare din circuitul financiar al activelor.

Următorul meu scop ar fi să am un circuit al banilor excedentar din active pe care să-l reinvestesc în coloana activelor. Cu cât merg mai mulți bani în coloana activelor, cu atât coloana activelor crește. Cu cât activele mele cresc, cu atât crește și fluxul de bani lichizi. Atâta vreme cât mențin cheltuielile sub fluxul de bani lichizi din active, mă îmbogățesc și mai mult, având un venit tot mai mare din alte surse decât munca mea fizică.

Pe măsură ce acest proces de reinvestiții continuă, sunt pe drumul bun al îmbogățirii. Definiția actuală a omului bogat

provine din felul în care este el perceput. Niciodată nu poți fi prea bogat.

Gândiți-vă la această observație simplă:

Cei bogați cumpără active.
Cei săraci au numai cheltuieli.
Pătura de mijloc cumpără pasive pe care le consideră active.

Deci cum încep eu să îmi văd de afacerea mea? Care ar fi răspunsul? Ascultați-l pe fondatorul companiei McDonald's.

LECȚIA A TREIA

VEZI-ȚI SINGUR DE AFACEREA TA

CAPITOLUL 4

Lecția a treia

Vezi-ți singur de afacerea ta

În 1974, Ray Kroc, fondatorul companiei McDonald's, a fost rugat să vorbească la un curs MBA din cadrul Universității Texas din Austin. Un bun prieten de-al meu, Keith Cunningham, urma acest curs. După o conferință extrem de serioasă și inspiratoare, s-a făcut o pauză, și studenții l-au invitat pe Ray să meargă la barul lor preferat și să bea o bere. Ray, foarte amabil, a acceptat.

„Ce afacere am eu de fapt?", a întrebat Ray de îndată ce toată lumea a avut câte un pahar cu bere în mână.

„Toată lumea a început să râdă", povestea Keith. „Majoritatea studenților la MBA credeau că Ray doar glumește."

N-a răspuns nimeni, așa încât Ray a repetat întrebarea. „Ce afacere credeți voi că am eu?"

Studenții au râs iar și în sfârșit unul mai curajos a zis: „Ray, crezi că există cineva pe lumea asta care să nu știe că ai o afacere cu hamburgheri?"

Ray a jubilat. „Am bănuit eu că asta o să spuneți." A făcut o pauză și apoi a adăugat iute: „Doamnelor și domnilor, nu mă ocup de hamburgheri, ci de proprietăți imobiliare."

Keith mi-a spus că Ray a explicat apoi pe îndelete punctul său de vedere. În planul de afaceri al firmei, Ray știa că principala preocupare era vânzarea francizelor de hamburgheri, dar nici o clipă nu scăpa din vedere locul ocupat de aceste francize. El știa că proprietățile imobiliare sunt factorul cel mai important în reușita fiecărei francize în parte. Practic, persoana care cumpără franciza plătește în același timp terenul unde este amplasată, care aparține companiei lui Ray Kroc.

În prezent, McDonald's este cel mai important proprietar imobiliar din lume, având un teren chiar mai întins decât Biserica Catolică. În prezent, McDonald's deține cele mai importante intersecții sau colțuri de stradă din America, dar și din alte locuri din lume.

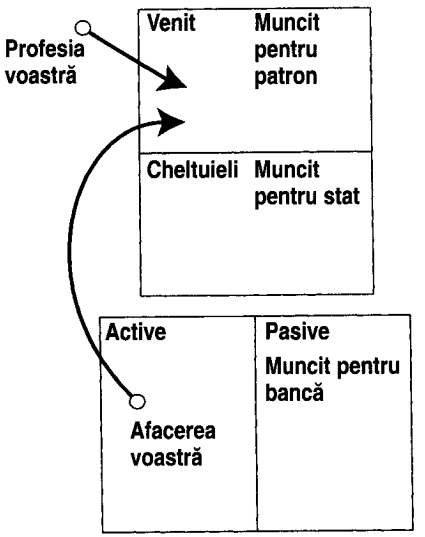
Keith îmi povestea că a fost una dintre cele mai importante lecții din viața sa. În prezent, Keith deține spălătorii de mașini, dar adevărata lui afacere constă în terenul pe care se află aceste spălătorii de mașini.

Am încheiat capitolul precedent cu graficele care ilustrau faptul că majoritatea oamenilor muncesc pentru oricine altcineva în afară de ei înșiși. Mai întâi, muncesc pentru proprietarii companiei, apoi pentru stat prin impozite și, în final, pentru bancă, pentru că acolo se află ipoteca lor.

Când eram copil, nu aveam nici un McDonald's în apropiere. Și totuși, tatăl meu cel bogat ne-a învățat aceeași lecție ca și cea la care s-a referit Ray Kroc la Universitatea Texas. Acesta este secretul nr. 3 al celor bogați.

Secretul este următorul: „Vezi-ți singur de afacerea ta." Problemele financiare sunt adesea rezultatul direct al faptului că oamenii muncesc o viață întreagă pentru altcineva. La sfârșit, cei mai mulți nu se vor alege cu nimic de pe urma muncii lor.

Din nou un desen face mai mult decât o mie de cuvinte. Iată un grafic al declarației de venit și al bilanțului prin care se poate exprima cel mai bine sfatul lui Ray Kroc.



Actualul nostru sistem de învățământ se concentrează asupra pregătirii tinerilor pentru obținerea unei slujbe bune prin dezvoltarea capacității intelectuale. Întreaga lor existență se va învârti în jurul salariilor sau, așa cum am descris anterior, în jurul coloanei de venit. După dezvoltarea capacității intelectuale, se urmărește un nivel superior de educație pentru a îmbunătăți abilitățile profesionale. Ei studiază pentru a deveni ingineri, oameni de știință, bucătari, polițiști, artiști, scriitori ș.a.m.d. Aceste abilități profesionale le permit să intre pe piața forței de muncă și să muncească pentru bani.

Există o mare diferență între profesie și afacere. Adesea, îi întreb pe oameni: „Cu ce te ocupi?", și ei îmi răspund: „A, sunt bancher." Apoi îi întreb dacă sunt proprietarii băncii, și ei de obicei îmi răspund: „Nu, lucrez acolo."

În acest moment înseamnă că ei fac o confuzie între profesie și afacere. Ca profesie pot fi bancheri, dar trebuie să aibă și o afacere a lor. Ray Kroc a explicat foarte clar diferența dintre profesie și afacere în cazul lui. Profesia lui a rămas aceeași. El era agent de vânzări. La un moment dat, a vândut mixere pentru

înghețată și apoi a început să vândă francize de hamburgheri. Dar în vreme ce profesia lui era să vândă francize de hamburgheri, afacerea lui era să acumuleze proprietăți sub forma unui venit care să producă.

Problema cu școala este că adesea devii ceea ce studiezi. Deci dacă studiați, de exemplu, bucătăria, deveniți bucătari. Dacă studiați dreptul, deveniți avocați. Și dacă faceți școala de mecanici auto, deveniți mecanici. Greșeala apare în momentul în care deveniți ceea ce învățați, uitând să vă ocupați de afacerea personală. Oamenii își petrec întreaga viață ocupându-se de afacerile altora și îmbogățindu-i pe aceștia.

Pentru a obține o siguranță financiară, oamenii trebuie să-și vadă de afacerea lor. Afacerea voastră se învârtește în jurul coloanei de active, spre deosebire de coloana de venit. Așa cum declaram și mai înainte, regula nr. 1 este să cunoști diferența dintre active și pasive și să cumperi active. Cei bogați se concentrează asupra coloanei de active, în vreme ce restul se concentrează asupra declarațiilor de venit.

De aceea, auzim adesea: „Am nevoie de o mărire de leafă", „Dacă m-ar avansa și pe mine", „Am să mă apuc iar de școală, ca să fiu mai bine pregătit pentru a obține o slujbă mai bună", „Am să fac ore suplimentare", „Poate reușesc să îmi mai iau o slujbă", „În două săptămâni îmi dau demisia, am găsit o slujbă unde sunt plătit mai bine."

În unele cercuri, acestea sunt niște idei de bun simț. Și totuși, dacă îl veți asculta pe Ray Kroc, vă veți da seama că încă nu vă vedeți de afacerea voastră. Aceste idei continuă să se concentreze pe coloana de venit și nu vor ajuta persoana respectivă să obțină o siguranță financiară mai mare decât în cazul în care banii suplimentari sunt folosiți pentru achiziționarea unor active generatoare de venit.

Motivul principal pentru care oamenii săraci sau din pătura mijlocie continuă să fie conservatori din punct de vedere fiscal — ceea ce înseamnă: „Nu-mi pot permite să-mi asum riscuri" — este că nu au o educație financiară minimă. Trebuie să se agațe de slujbele lor. Trebuie să nu-și asume riscuri.

Atunci când a ajuns „la modă" reducerea de personal, milioane de muncitori au descoperit că așa-zisul cel mai important activ al lor, casa, îi înghițea de vii. Activul lor, casa, continua să-i coste bani, lună de lună. Mașina lor, un alt „activ", îi costa și ea ochii din cap. Crosele de golf din garaj, care costaseră 1 000 de dolari, acum nu mai valorau 1 000 de dolari. Fără siguranța slujbei, nu aveau pe ce se sprijini. Ceea ce li se păruseră niște active nu le puteau fi de ajutor pentru a supraviețui într-un moment de criză financiară.

Presupun că cei mai mulți dintre noi au completat câte o cerere de împrumut la bancă pentru a cumpăra o casă sau o mașină. E interesant de urmărit ce scrie în coloana „valoare netă". Este interesant pentru că astfel constatăm ce acceptă banca și practicile contabile drept active.

Într-o bună zi, vrând să obțin un împrumut, mi-am dat seama că situația mea financiară nu se prezenta prea bine. Astfel încât am adăugat crosele cele noi de golf, colecția mea de tablouri, cărțile, combina, televizorul, costumele Armani, ceasurile, pantofii și alte bunuri personale ca să îngroș numărul lucrurilor din coloana activelor.

Mi s-a refuzat însă împrumutul pentru că investisem prea mult în proprietăți imobiliare. Comisiei de împrumuturi nu i-a convenit că am investit atât de mulți bani în apartamente. Ea voia să știe de ce nu am și eu o slujbă normală, cu un salariu. Nu au luat în considerare costumele Armani, crosele de golf sau colecția de artă. Viața devine foarte dură atunci când nu corespunzi profilului „standard".

Mă ia cu frig de fiecare dată când aud pe cineva că-mi spune că valoarea sa netă este de un milion de dolari, sau de 100 000 de dolari, sau cât o fi. Unul dintre principalele motive pentru care valoarea netă nu este corectă e faptul că atunci când începi să-ți vinzi bunurile, ești taxat pentru fiecare câștig în parte.

Foarte mulți oameni s-au aruncat singuri în necazuri financiare atunci când li s-a micșorat venitul. Pentru a-și spori banii lichizi, ei își vând activele. Mai întâi, bunurile personale pot fi vândute în general doar la o valoare mai mică decât aceea care apărea în lista balanței personale a veniturilor și cheltuielilor.

Dacă există însă un câștig din vânzarea bunurilor, el e din nou impozitat. Prin urmare, statul își ia din nou partea sa din câștig, reducându-se astfel suma disponibilă pentru a scăpa de datorii. De aceea spun că, în general, valoarea netă a cuiva este adesea mai mică decât crede.

Începeți să vă preocupați de propria voastră afacere. Păstrați-vă slujba de zi cu zi, dar apucați-vă să cumpărați active reale și nu pasive sau bunuri personale care nu mai au aceeași valoare reală de îndată ce le aduceți acasă. O mașină nouă pierde aproximativ 25% din prețul pe care îl plătiți în momentul în care ieșiți cu ea din magazin. Nu este un activ real, chiar dacă bancherul vă lasă să o treceți pe listă. Suportul nou de titaniu pentru mingea de golf care valorase 400 de dolari nu mai făcea decât 150 în momentul în care am început să-l folosesc.

Adulți, aveți grijă să nu faceți prea multe cheltuieli! Reduceți pasivele și construiți cu inteligență o bază solidă pentru active. Pentru tinerii care încă mai stau cu părinții, este important ca aceștia să-i învețe diferența dintre active și pasive. Determinați-i să își construiască o coloană solidă de active înainte de a pleca la casa lor, de a se căsători, de a-și cumpăra o locuință, de a avea copii și de a se trezi într-o situație financiară riscantă, agățându-se cu disperare de slujbă și cumpărând totul pe credit. Am văzut atât de multe cupluri tinere care se căsătoresc și cad în capcana unui stil de viață care nu le mai dă posibilitatea de a ieși din datorii aproape tot restul existenței lor active.

În majoritatea cazurilor, de îndată ce și ultimul copil pleacă din casă, părinții își dau seama că nu sunt bine pregătiți pentru pensie și încep să se străduiască să pună niște bani deoparte. Apoi, părinții copiilor se îmbolnăvesc și se trezesc cu noi răspunderi.

Așadar, ce fel de bunuri v-aș sugera să achiziționați voi și copiii voștri? În lumea mea, activele reale se împart în mai multe categorii:

1. Afacerile care nu presupun prezența mea. Le am, dar sunt conduse de alte persoane. Dacă ar trebui să muncesc acolo, n-ar mai fi o afacere, ar deveni o slujbă.

2. Acțiuni.
3. Obligațiuni.
4. Fonduri mutuale.
5. Venituri ce generează proprietăți imobiliare.
6. Depuneri.
7. Drepturi de autor de pe urma proprietăților intelectuale cum ar fi muzică, scenarii, brevete.
8. Și orice altceva are valoare, produce venit sau crește ca valoare și este oricând vandabil.

Copil fiind, tatăl meu cu școală m-a încurajat să-mi găsesc o slujbă sigură. Pe de altă parte, tatăl meu bogat m-a încurajat să achiziționez activele care îmi plac. „Dacă nu-ți vor plăcea, nu vei avea grijă de ele." Am adunat proprietăți imobiliare pentru că îmi plac clădirile și pământul. Îmi place să le cumpăr pentru ele însele. Aș fi în stare să mă uit toată ziua la clădiri. Atunci când intervin probleme, ele nu sunt atât de grave încât să-mi afecteze plăcerea de a avea proprietăți imobiliare. Cui nu-i plac proprietățile imobiliare, ar fi mai bine să nu le cumpere.

Îmi plac acțiunile de la companiile mici, mai ales de la cele care abia s-au pus pe picioare. Acesta este motivul pentru care sunt antreprenor și nu am firma mea. În primii ani, am lucrat la companii mari, cum ar fi Standard Oil din California, la Marina Comercială Americană și la Compania Xerox. Mi-a făcut plăcere să lucrez pentru ei și am niște amintiri frumoase, dar știu că nu sunt genul care să aibă o companie. Îmi place să pun pe picioare o companie, dar nu să o conduc. De aceea, de obicei cumpăr acțiuni de la companiile mici, pe care uneori chiar eu le aduc pe piață. Averile se fac din noile emisiuni de acțiuni și îmi place jocul acesta. Multor oameni le e frică de companiile mici; le consideră riscante și așa și sunt. Dar riscul se diminuează întotdeauna dacă îți plac lucrurile în care investești, le înțelegi și cunoști jocul. În ce privește companiile mici, strategia mea de investiții este să renunț la acțiuni într-un an. În cazul proprietăților imobiliare, pe de altă parte, strategia mea este de a începe cu puțin și de a ține proprietățile până le crește valoarea, întârziind astfel plata impozitelor pe venit. Acest lucru permite ca

valoarea să crească semnificativ. De obicei, păstrez o proprietate ceva mai puțin de șapte ani.

Ani de zile, chiar când lucram în Marina Comercială Americană sau la Compania Xerox, am făcut ceea ce-mi recomandase tatăl bogat. Mi-am păstrat slujba, dar mi-am văzut și de afacerea mea. Acționam în coloana activelor. Negociam bunuri imobiliare și acțiuni nu prea mari. Întotdeauna tatăl bogat a subliniat faptul că este extrem de important să cunoști ABC-ul financiar. Cu cât înțelegeam mai bine contabilitatea și managementul banilor lichizi, cu atât reușeam să analizez mai bine investițiile; în cele din urmă, m-am apucat și de construirea propriei mele companii.

Nu sfătuiesc însă pe nimeni să se apuce de o companie dacă nu își dorește asta cu adevărat. Cum știu multe despre felul cum se conduce o companie, nu aș îndemna pe nimeni să o facă. Există momente în care cei care nu-și găsesc de lucru, nu mai au decât soluția să-și facă o firmă. Șansele de reușită sunt minime: nouă din 10 companii dau faliment în cinci ani. Dintre cele care supraviețuiesc celor cinci ani, nouă din 10 dau și ele faliment până la urmă. Deci numai dacă țineți cu tot dinadinsul să aveți firma voastră, vă recomand să vă apucați de așa ceva. Altfel, vedeți-vă de slujbă și de afacerea pe care o aveți.

Atunci când spun să vă vedeți de afacerea voastră vreau să spun că trebuie să o construiți în așa fel încât coloana activelor să fie una solidă. De îndată ce un dolar intră acolo, nu-l mai lăsați să iasă. Socotiți în felul următor: orice dolar care intră în coloana activelor devine angajatul vostru. Cel mai bun lucru este ca banii să muncească 24 de ore din 24, și asta de-a lungul mai multor generații. Păstrați-vă slujba, munciți serios, dar construiți în coloana activelor.

Pe măsură ce circuitul banilor se extinde, puteți să vă permiteți și luxul. Important de reținut este că oamenii bogați își permit asemenea achiziții la sfârșit, în vreme ce săracii sau cei din pătura mijlocie le cumpără de la început. Cei săraci și cei din clasa de mijloc își cumpără lucruri luxoase, cum ar fi case mari, diamante, blănuri, bijuterii sau ambarcațiuni, pentru că vor să pară bogați. Ei par bogați, dar în realitate se îndatorează și mai

tare. Cei bogați cu adevărat, adică pe termen lung, mai întâi își construiesc solid coloana de active. Apoi, din venitul generat din active, își cumpără obiecte de lux. Cei săraci și cei din pătura de mijloc și le cumpără din propria lor sudoare și din ceea ce ar trebui să lase moștenire copiilor.

Obiectele de lux ar trebui să fie o răsplată pentru o investiție sau pentru dezvoltarea unor active reale. De exemplu, atunci când soția mea și cu mine am avut niște bani în plus proveniți din apartamentele noastre, ea s-a dus și și-a cumpărat un Mercedes. Asta n-a însemnat o muncă suplimentară sau un risc pentru ea, pentru că practic apartamentele i-au cumpărat mașina. E drept însă că a trebuit să aștepte patru ani până când investiția de portofoliu să ajungă suficient de mare încât să existe un circuit financiar suplimentar pentru achitarea mașinii. Acest obiect de lux, Mercedesul, a fost însă o adevărată răsplată, pentru că a dovedit că ea știe să sporească activele. Acum, mașina înseamnă mai mult decât un automobil frumos. Înseamnă că și-a folosit inteligența financiară pentru a-și putea permite un automobil de lux. Majoritatea oamenilor sunt însă impulsivi și se duc pur și simplu și-și cumpără o mașină nouă sau alt obiect de lux pe datorie. Se simt plictisiți și vor o jucărie nouă. Cumpărarea unui obiect de lux pe datorie face ca persoana respectivă, mai devreme sau mai târziu, să urască acel obiect, pentru că datoria respectivă devine o povară financiară.

După ce v-ați acordat un răgaz, ați investit și ați construit o afacere, înseamnă că sunteți pregătiți să adăugați și tușa finală, magică — cel mai mare secret al oamenilor bogați. Acest secret îi face pe cei bogați să fie cu mult înaintea celorlalți. Este vorba de răsplata de la capătul drumului pentru faptul că ați acordat timp și sârguință afacerii voastre.

LECȚIA A PATRA

ISTORIA IMPOZITELOR ȘI PUTEREA COMPANIILOR

CAPITOLUL 5

Lecția a patra

Istoria impozitelor și puterea companiilor

Îmi amintesc că la școală mi s-a spus povestea lui Robin Hood și a oamenilor săi. Învățătorul spunea că e vorba despre o poveste minunată și că eroul era unul romantic, de genul lui Kevin Costner, care îi jefuia pe cei bogați pentru a le da celor săraci. Tatăl meu bogat nu-l considera pe Robin Hood un erou. Zicea că e un escroc.

Robin Hood nu mai e demult, dar au rămas urmașii lui. De câte ori nu-i aud pe oameni spunând: „De ce n-ar plăti cei bogați pentru asta?" Sau: „Cei bogați ar trebui să plătească mai multe impozite și să mai dea și săracilor."

Această idee de „Robin Hood", respectiv de a lua de la cei bogați pentru a le da celor săraci, a adus multă suferință celor săraci și celor din clasa mijlocie. Motivul pentru care clasa de mijloc are de plătit atât de multe impozite este că Robin Hood a fost idealizat. Realitatea este că oamenii bogați nu sunt impozitați. Cei din clasa de mijloc plătesc pentru cei săraci, în special cei cu școală și cu un venit mare.

Pentru a înțelege cu adevărat cum merg lucrurile, va trebui să privim din nou dintr-o perspectivă istorică. Trebuie să analizăm istoria impozitelor. Chiar dacă tatăl meu cu multă școală era un

expert în istoria educației, tatăl meu bogat se considera un expert în istoria impozitelor.

Tatăl bogat ne-a explicat mie și lui Mike că în Anglia și în America impozitele nu există dintotdeauna. Din când în când, apăreau niște taxe temporare, percepute pentru plata războaielor. Regele sau președintele dădea de știre că toată lumea trebuie să „contribuie". Taxele au fost percepute în Marea Britanie pentru prima dată în timpul războiului împotriva lui Napoleon, adică între 1799 și 1816, iar în America, pentru plata Războiului Civil, între 1861 și 1865.

În 1874, Anglia a început să perceapă permanent impozite pe venit de la cetățenii săi. În 1913, impozitul pe venit a devenit permanent și în Statele Unite, odată cu adoptarea celui de-al 16-lea Amendament al Constituției. La început, americanii au fost împotriva impozitelor. Taxa excesivă pe ceai a generat celebra întâmplare din portul Boston, incident care a stat la baza Revoluției americane. A fost nevoie de aproape 50 de ani, atât în Anglia cât și în Statele Unite, pentru ca ideea unui impozit permanent pe venit să fie împământenită.

Aceste date istorice omit însă dezvăluirea faptului că impozitele erau percepute inițial doar de la cei bogați. Tocmai la acest punct ținea foarte mult tatăl bogat. Trebuia ca eu și Mike să înțelegem bine povestea asta. El ne-a explicat că ideea impozitelor a devenit populară și acceptată de majoritate atunci când celor săraci și celor din clasa de mijloc li s-a spus că impozitele au fost create pentru a-i pedepsi pe cei bogați. Așa au votat masele această lege, care a devenit legală din punct de vedere constituțional. Deși ea urmărea inițial pedepsirea celor bogați, în realitate i-a pedepsit tocmai pe cei care au votat-o, respectiv pe cei săraci și pe cei din clasa mijlocie.

„De îndată ce statul a prins gustul banilor, i s-a deschis apetitul", spunea tatăl bogat. „Tatăl tău și cu mine facem parte din tabere opuse. El este un birocrat al statului, iar eu sunt un capitalist. Noi suntem plătiți, dar reușita noastră este măsurată printr-un comportament total diferit. El este plătit ca să cheltuiască banii și să angajeze oameni. Cu cât cheltuiește mai mult, cu atât angajează mai mulți oameni, și cu atât devine mai mare

organizaţia sa. La nivelul statului, cu cât organizaţia este mai mare, cu atât este mai respectată. Pe de altă parte, la nivelul companiei mele, cu cât angajez mai puţini oameni, cu atât cheltuiesc mai puţini bani, şi cu atât sunt mai respectat de către investitorii mei. De asta nu-mi plac cei care lucrează pentru guvern. Ei au cu totul alte obiective decât majoritatea oamenilor de afaceri. Pe măsură ce guvernul creşte, are nevoie de impozite în dolari tot mai mari pentru a se întreţine."

Tatăl meu cu şcoală credea sincer că statul ar trebui să-i ajute pe oameni. El îl îndrăgea în special pe John F. Kennedy, pentru ideea lui cu Corpurile Păcii. Îi plăcuse atât de mult ideea asta, încât şi el şi mama lucrau pentru Corpurile Păcii, pregătind voluntari pentru Malaiezia, Thailanda şi Filipine. Veşnic se zbătea să obţină noi fonduri şi creşterea bugetului pentru a angaja mai multă lume, atât în Departamentul Educaţiei, cât şi în Corpurile Păcii. Asta era slujba lui.

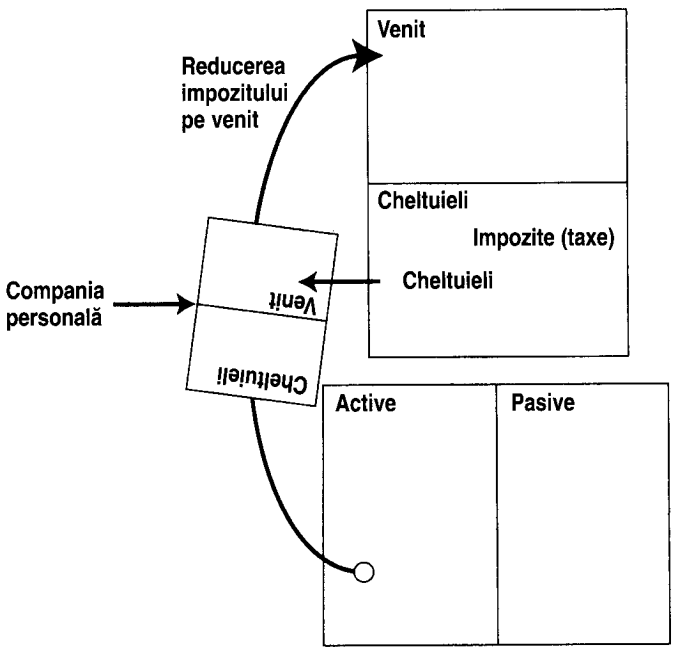
Încă de când aveam 10 ani îl auzeam pe tatăl meu cel bogat spunând că persoanele care lucrează pentru stat nu sunt decât nişte hoţi leneşi, în vreme ce tatăl meu cel sărac zicea că oamenii bogaţi sunt nişte escroci hrăpăreţi, care ar trebui să fie puşi să plătească impozite mai mari. Ambele tabere aveau puncte de vedere solide. Era greu să munceşti pentru unul dintre cei mai mari capitalişti din oraş şi să te întorci acasă la un tată care era un important reprezentant guvernamental. Nu era deloc simplu să îţi dai seama pe cine trebuie, de fapt, să crezi.

Şi totuşi, atunci când analizezi istoria impozitelor, ţi se revelează o perspectivă interesantă. Aşa cum spuneam, votarea legii impozitelor fusese posibilă doar pentru că masele au crezut în teoria lui Robin Hood asupra economiei, respectiv în luatul de la cei bogaţi pentru a li se da celorlalţi. Problema era că apetitul statului pentru bani era atât de mare, încât impozitele au fost percepute în curând şi de la clasa de mijloc, şi de acolo mai departe, „tot mai jos".

Pe de altă parte, cei bogaţi au văzut în asta o oportunitate. Ei n-au jucat după aceleaşi reguli. Aşa cum menţionam, cei bogaţi ştiau deja ce înseamnă companiile, pentru că ele existau încă de pe vremea corăbiilor. Cei bogaţi au creat aceste companii pen-

tru a-și limita riscurile în privința bunurilor la fiecare transport. Cei bogați și-au băgat banii în companii pentru finanțarea călătoriilor. Companiile angajau apoi echipajul, care pleca în Lumea Nouă să caute comori. Dacă se scufunda corabia, echipajul își putea pierde viața, în schimb, pierderea celor bogați era limitată exclusiv la banii investiți în călătoria respectivă. Graficul care urmează arată felul în care este structurată o companie neținând seama de declarația de venit și de bilanț.

Cum joacă partida cei bogați



Ceea ce-i face pe cei bogați să aibă un avantaj net asupra celor săraci și a clasei de mijloc este faptul că ei știu care este puterea structurii legale a companiei. Cum eu am avut doi tați care m-au

învățat, unul socialist și unul capitalist, am început repede să-mi dau seama că filozofia celui capitalist avea mai multă logică financiară. Mi se părea că, în final, socialiștii se pedepsesc singuri din cauza lipsei unei educații financiare. Indiferent ce ar spune mulțimea în legătură cu „Luați de la cei bogați", aceștia din urmă găsesc întotdeauna o posibilitate de a-i păcăli. Astfel, impozitele au fost percepute în final de la clasa de mijloc. Cei bogați au reușit să-i păcălească pe intelectuali pur și simplu pentru că înțelegeau puterea banilor, o materie care nu se învață la școală.

Cum au reușit cei bogați să-i păcălească pe intelectuali? De îndată ce a trecut legea impozitării „de la cei bogați", numerarul a început să curgă în visteria statului. Inițial, oamenii au fost foarte încântați. Banii erau manevrați de angajații guvernamentali și de cei bogați. Către angajații guvernamentali banii se întorceau sub formă de slujbe și pensii. Către cei bogați, prin intermediul fabricilor care primeau contracte guvernamentale. Statul devenise o mare visterie de bani, dar rămânea problema managementului acestor bani. Aici nu exista o nouă circulație a banilor. Cu alte cuvinte, politica statului, pusă în aplicare prin intermediul funcționarilor guvernamentali, este de a nu avea un excedent de bani. Dacă nu reușeai să-ți cheltuiești fondul alocat, riscai să îl pierzi la următoarea împărțire a bugetului. Și categoric, nu puteai fi considerat un funcționar eficient. Pe de altă parte, oamenii de afaceri sunt răsplătiți atunci când au bani excedentar și sunt lăudați pentru eficiența lor.

Pe măsură ce acest cerc al cheltuielilor guvernamentale se lărgea, nevoia de bani creștea, iar ideea „Taxării celor bogați" a fost modificată pentru a include și nivelele mai mici de venit, respectiv veniturile celor care o votaseră, ale celor săraci și ale clasei de mijloc.

Adevărații capitaliști și-au folosit cunoștințele financiare pentru a descoperi pur și simplu o soluție salvatoare. Ei s-au reîntors la umbrela corporațiilor. Acestea sunt cele care îi protejează pe cei bogați. Ceea ce nu știu însă cei care n-au avut niciodată o corporație este că, de fapt, aceste companii nu există. Ele sunt doar niște dosare cu câteva acte legale înregistrate de un

birou de avocatură și de o agenție guvernamentală. Ele nu au nevoie de o clădire și de un nume. Nu e ca în cazul unei fabrici sau al unui grup de persoane. O companie este un document legal care creează un corp legal fără suflet. Din nou averea celor bogați era protejată. Din nou a devenit foarte populară utilizarea acestor corporații — odată ce a fost aprobată legea impozitării venitului permanent — pentru că impozitul pe venitul corporației este mai mic decât cel pe venitul individual. În plus, așa cum spuneam și mai înainte, anumite cheltuieli puteau fi făcute cu dolari preimpozitați la nivel de corporații.

Acest război între cei care au și cei care n-au durează de sute de ani. Este vorba de tabăra mulțimii lui „Luați de la bogați" față în față cu cei bogați. Bătălia are loc de fiecare dată când se fac legi noi. Lupta nu va înceta niciodată. Problema este că au întotdeauna de pierdut cei care sunt neinformați. Cei care se scoală în fiecare dimineață și merg sârguincios la muncă și plătesc impozite. Dacă ar înțelege felul cum acționează cei bogați, ar putea proceda și ei la fel și s-ar afla pe drumul cel bun, respectiv cel al independenței financiare. De asta mă irită de fiecare dată când aud un părinte care își sfătuiește copilul să meargă la școală pentru a-și găsi o slujbă sigură. Un angajat cu o slujbă sigură, dar fără un fundament de cunoștințe financiare, n-are nici o scăpare.

Americanii obișnuiți de astăzi muncesc între cinci și șase luni pentru stat, ca să-și poată plăti impozitele. După părerea mea, este o perioadă prea lungă. Cu cât munciți mai mult, cu atât plătiți mai mult la stat. De aceea consider că ideea „Luați de la bogați" a avut un efect negativ chiar asupra celor care au votat-o.

De fiecare dată când oamenii încearcă să-i pedepsească pe cei bogați, aceștia nu cedează, ci reacționează. Ei au banii, puterea și dorința de a schimba lucrurile. Ei nu stau cu brațele încrucișate, plătind de bună voie impozite și mai mari. Ei caută soluții pentru a reduce povara impozitelor lor. Angajează avocați și contabili deștepți și îi conving pe politicieni să schimbe legile sau să creeze subterfugii legale. Ei au resursele necesare pentru a produce schimbarea.

În Statele Unite, Legea Impozitelor permite, de asemenea, și alte modalități de a economisi la plata taxelor. Aceste vehicule sunt disponibile oricui, dar de obicei nu sunt aplicate decât de cei bogați, pentru că ei își văd de afacerea lor. De exemplu „1031" — în jargon, expresia folosită pentru Articolul 1031 din Codul Veniturilor Interne — îi permite unui vânzător să amâne plata impozitelor pe vânzarea unei proprietăți imobiliare atunci când ea este schimbată, cu o creștere de capital, pe o proprietate mai costisitoare. Proprietățile imobiliare sunt un vehicul pentru investiții, ele permițând mari avantaje fiscale. Atâta vreme cât tranzacțiile se fac pe o valoare mai mare, nu veți fi impozitați pe câștig până la lichidare. Cei care nu profită de aceste avantaje fiscale oferite în mod legal pierd o mare șansă de a-și consolida coloana activelor.

Cei săraci și clasa de mijloc nu au aceleași resurse. Ei stau și acceptă ca ácele guvernamentale să le intre în braț și să-și doneze sângele. În prezent, sunt permanent șocat de numărul celor care plătesc impozite mai mari sau beneficiază doar de puține reduceri pur și simplu pentru că se tem de Stat. Știu cât de înspăimântător și cât de mult intimidează un agent guvernamental de la Fisc. Am prieteni care au dat faliment și apoi au descoperit că era o greșeală a Statului. Eu înțeleg toate aceste lucruri. Dar mi se pare prea mult să se muncească din ianuarie până la jumătatea lui mai pentru a se plăti această formă de intimidare. Tatăl meu cel sărac nu a reacționat niciodată în asemenea situații. Nici cel bogat, de altfel. Doar că acesta din urmă a acționat mai inteligent prin intermediul corporațiilor — cel mai mare secret al celor bogați.

Poate vă mai amintiți de prima lecție pe care am învățat-o de la tatăl meu cel bogat. Aveam 9 ani și a trebuit să stau să-l aștept să catadicsească să-mi vorbească. Adesea stăteam la el în birou așteptând să „se ia de mine". Mă ignora înadins. Voia să-i recunosc puterea pentru ca într-o bună zi să dețin această putere. În toți anii în care am învățat de la el, mi-a amintit mereu că puterea înseamnă cunoaștere. Odată cu banii, capeți și multă putere care presupune cunoaștere în a păstra banii și a-i înmulți. Fără această cunoaștere, lumea face ce vrea din tine. Tatăl cel

bogat ne amintea mereu lui Mike și mie că oamenii cei mai duri nu erau șeful sau supraveghetorul, ci cei de la Fisc. Aceștia întotdeauna sunt gata să-ți ia și mai mult, dacă îi lași.

Prima lecție despre felul de a pune banii să muncească pentru tine, spre deosebire de a munci pentru bani, constă de fapt în putere. Dacă muncești pentru bani, puterea este în mâinile patronului. Dacă banii muncesc pentru tine, păstrezi și deții puterea.

Odată ce am devenit conștienți de puterea banilor care muncesc pentru noi, el a dorit să fim inteligenți din punct de vedere financiar și să nu ne lăsăm la cheremul durilor. Trebuie să cunoașteți legea și felul în care funcționează ea. Dacă sunteți neștiutori, sunteți și ușor de manevrat. Dacă știți despre ce e vorba, măcar aveți ocazia să vă luptați. De asta îi și plătea atât de bine pe contabilii și pe avocații cei deștepți. Era mai puțin costisitor să-i plătească pe ei decât să plătească Statului. Lecția cea mai bună pentru mine și pe care am folosit-o cel mai des în viață a fost: „Fii deștept și nu vei mai fi la cheremul altora." El cunoștea legea pentru că era un cetățean care respecta legea. El știa legea pentru că era costisitor să nu o cunoști. „Atunci când știi că ai dreptate, nu te temi să reacționezi." Chiar și atunci când vorbești despre Robin Hood și despre banda lui.

Tatăl meu cu multă școală m-a încurajat mereu să-mi găsesc o slujbă sigură la o companie puternică. El mi-a expus importanța „muncii din greu pentru a ajunge în fruntea companiei". Ceea ce nu a înțeles el este că atunci când te bizui doar pe leafa primită din partea patronului unei companii, devii de fapt o foarte docilă vacă de muls.

Când i-am spus tatălui meu bogat despre sfatul tatălui meu bun, el a râs plin de satisfacție și a adăugat: „De ce n-ai avea compania respectivă?"

Copil fiind, nu am înțeles ce voia să spună tatăl cel bogat când vorbea despre deținerea unei companii. Mi se părea o idee imposibilă și mă intimida. Deși mă fascina această soluție, în prima tinerețe nu vedeam deloc posibil ca niște adulți să muncească într-o bună zi pentru o companie al cărei proprietar să fiu chiar eu.

multe, cu atât câștigam mai mulți bani și, evident, cu atât plăteam mai multe impozite pe leafă. Asta însă mi-a dat o idee. Voiam atât de mult să scap din capcana angajatului, încât am muncit mai mult, și nu mai puțin. În 1978, eram unul dintre primii cinci agenți de vânzări, adesea chiar nr. 1. Îmi doream din răsputeri să scap din „Cursa șobolanului".

În mai puțin de trei ani, am câștigat cu firma mea cea mică, una de proprietăți imobiliare, mai mult decât în toți anii munciți la compania Xerox. Banii pe care îi făceam în coloana activelor prin firma mea munceau în favoarea mea. Pentru ei nu trebuia să bat pe la uși ca să vând copiatoare. Sfatul tatălui bogat avea dintr-odată mult mai multă logică. Curând, circuitul banilor din proprietățile mele avea să fie atât de mare, încât prin companie am reușit să-mi cumpăr primul Porsche. Colegii mei de la compania Xerox, respectiv cei de la vânzări, credeau că mi-am investit comisioanele în acest automobil. Nu era cazul. Eu îmi investeam comisioanele în active.

Banii mei se străduiau serios să producă alți bani. Fiecare dolar din coloana activelor devenea un angajat de nădejde, care se străduia din răsputeri să adune cât mai mulți angajați și să-i cumpere șefului un Porsche nou cu dolarii respectivi înainte de a fi impozitați. Am început să muncesc cu și mai mult elan pentru Xerox. Planul funcționa și Porsche-ul meu era o dovadă grăitoare.

Folosind lecțiile pe care le-am învățat de la tatăl cel bogat, am reușit să ies din „proverbiala Cursă a șobolanului", respectiv aceea de a fi veșnic angajat. Acest lucru a fost posibil datorită unor cunoștințe financiare solide dobândite prin intermediul acelor lecții. Fără ele — pe care le numeam coeficient de inteligență financiară (IQ financiar) — drumul spre independența financiară ar fi fost mult mai greu. În prezent, îi învăț pe alții în cadrul seminariilor financiare pe care le țin, cu speranța că aș putea să le împărtășesc din experiența mea. De câte ori susțin o conferință, le reamintesc oamenilor despre IQ-ul financiar și despre faptul că el presupune cunoașterea a patru mari domenii.

Nr. 1 este contabilitatea. Este ceea ce eu numesc ABC-ul financiar, adică datele vitale pentru construirea unui imperiu. Cu cât răspundeți pentru o sumă mai mare de bani, cu atât trebuie mai multă acuratețe, pentru că altfel totul se prăbușește. Acesta este lobul stâng al creierului sau detaliile. ABC-ul financiar este capacitatea de a citi și de a înțelege declarațiile de venituri. Această capacitate permite identificarea punctelor tari și a punctelor slabe dintr-o afacere.

Nr. 2 este investiția. Este ceea ce eu numesc știința banilor care fac bani. Aceasta presupune strategii și formule. Acesta este lobul drept al creierului sau partea creatoare.

Nr. 3 este înțelegerea economiei de piață. Aceasta este știința cererii și a ofertei. Trebuie cunoscute aspectele „tehnice" ale pieței, care funcționează emoțional; Păpușa Tickle Me Elmo, la Crăciunul din 1996, a reprezentat un caz tipic de tehnică a pieței sau de emoție care determină piața. Celălalt factor de piață este simțul „fundamental" sau simțul economic într-o investiție. Decizia dacă o investiție merită sau nu pornește de la un fler bazat pe condițiile actuale de piață.

Mulți oameni cred că ideile de a investi și de a înțelege piața sunt prea complexe pentru copii. Ei nu-și dau seama că acestea sunt niște subiecte pe care copiii le înțeleg intuitiv. Celor care nu știu de păpușa la care mă refeream, am să le spun că este vorba de unul dintre personajele din „Sesame Street", care a fost masiv mediatizat în rândul copiilor chiar înainte de Crăciun. Aproape toți copiii își doreau una și o treceau pe lista pentru Moș Crăciun. Mulți părinți s-au întrebat dacă nu cumva compania înadins nu a scos produsul pe piață, deși continua să facă reclamă pentru Crăciun. S-a creat panică din pricina marii cereri și a lipsei ofertei. Neexistând păpuși de vânzare în magazine, speculanților li s-a părut o ocazie extraordinară de a face mici averi pe seama disperării părinților. Părinții ghinioniști care n-au găsit păpușa au fost obligați să cumpere altă jucărie pentru Crăciun. Incredibila popularitate a păpușii Tickle Me Elmo mi s-a părut logică, pentru că reprezintă un exemplu tipic de analiză a cererii și ofertei. Același lucru se întâmplă pe piața acțiu-

nilor, a obligațiunilor, imobiliară și a ilustratelor cu jucători de baseball.

Nr. 4 este legea. De exemplu, folosind o companie și toate subterfugiile contabile, investițiile și piețele pot duce la o creștere enormă. Cineva care se pricepe la avantaje în domeniul impozitelor și la protecția oferită de o companie se poate îmbogăți mult mai rapid decât un ins care este un simplu angajat sau are o firmă la care este unic acționar. Este exact ca diferența dintre cineva care merge pe jos și cineva care zboară. Diferența este profundă atunci când e vorba de o îmbogățire pe termen lung.

A. Avantajele în domeniul impozitelor. O firmă poate face foarte multe lucruri pe care o persoană fizică nu le poate face. De exemplu, poate plăti cheltuieli înainte de a-și plăti impozitele. Aceasta este o întreagă zonă de cunoaștere extrem de palpitantă, dar nu neapărat utilă, dacă nu există niște active solide sau o afacere.

Angajații câștigă și sunt impozitați, încearcând să trăiască din ceea ce le rămâne. O firmă câștigă, cheltuiește tot ce poate și este impozitată pe ceea ce rămâne. Acesta este unul dintre cele mai importante subterfugii legale în ce privește impozitarea și pe care cei bogați îl folosesc adesea. Firmele sunt ușor de obținut și nu sunt costisitoare, dacă investițiile proprii generează un bun circuit financiar. De exemplu, atunci când aveți o firmă proprie — vacanțele sunt întâlniri de lucru în Hawaii. Plata mașinii, asigurările, reparațiile intră în cheltuielile firmei. Înscrierea la un club de sănătate este o cheltuială a firmei. Majoritatea meselor la restaurant sunt plătite parțial de firmă ș.a.m.d. — dar nu uitați s-o faceți legal, cu dolarii dinainte de impozitare.

B. Protecția împotriva proceselor. Trăim într-o societate pornită pe procese. Fiecare vrea să câștige câte ceva. Cei bogați își ascund în mare parte averea, folosindu-se de diverse soluții, cum ar fi firmele și fondurile speciale, pentru a-și proteja activele de creditori. Când cineva dă în judecată o persoană bogată, aceasta are avocați serioși și o protecție legală, ajungându-se adesea la concluzia că bogătașul respectiv nu deține de fapt nimic. Bogătașii controlează totul, dar nu dețin nimic. Cei

săraci și clasa de mijloc încearcă să dețină totul pentru a pierde apoi sumele respective în folosul statului sau al celor care își fac o plăcere din a-i da în judecată pe cei bogați. Ei au învățat de la Robin Hood. Luați de la cei bogați și dați-le celor săraci. Această carte nu-și propune în mod special să analizeze datele precise ale înființării unei firme. Dar dacă aveți niște active legale, veți beneficia mai mult de pe urma lor protejându-le totodată prin intermediul unei firme. Există multe cărți pe acest subiect, din care veți afla avantajele și chiar vă vor îndrepta pașii în fazele necesare punerii bazelor unei firme. În mod special, există o carte care furnizează informații excelente în legătură cu puterea pe care o conferă firmele proprii, și anume *Deschide-ți o firmă și îmbogățește-te (Inc. and Grow Rich)*. Coeficientul de Inteligență financiară este, de fapt, sinergia mai multor priceperi și talente. Însă doar combinând cele patru tehnici pe care le-am enumerat mai înainte, puteți deține datele fundamentale ale inteligenței financiare. Dacă visați mari averi, doar combinând aceste soluții, vă veți putea spori propria inteligență financiară.

Pe scurt

Cei bogați cu firme	**Cei care muncesc pentru firme**
1. Câștigă	1. Câștigă
2. Cheltuiesc	2. Plătesc impozite
3. Plătesc impozite	3. Cheltuiesc

Ca parte integrantă a strategiei financiare globale, recomandăm cu tărie deținerea unei firme proprii, care să subscrie principalele voastre active.

LECȚIA A CINCEA

CEI BOGAȚI INVENTEAZĂ BANII

CAPITOLUL 6

Lecția a cincea

Cei bogați inventează banii

Aseară am făcut o pauză și n-am mai scris, dar am privit la televizor un film despre viața unui tânăr pe nume Alexander Graham Bell. Bell tocmai își brevetase telefonul și avea probleme tot mai mari, pentru că exista o mare cerere în privința invenției sale. Cum avea nevoie de o companie mai mare, s-a adresat marelui potentat al acelor vremuri, Western Union, rugându-i să-i cumpere brevetul împreună cu mica lui firmă. El a cerut 100 000 de dolari pentru toată povestea asta. Președintele Companiei Western Union i-a râs în nas, refuzându-l și spunându-i că prețul este caraghios. Restul este istorie. S-a născut o industrie multimiliardară în dolari și așa a apărut AT&T.

Imediat ce s-a terminat povestea lui Alexander Graham Bell, au urmat știrile. La știri s-a pomenit de o reducere de personal la o companie locală. Muncitorii erau furioși și se plângeau că proprietarii firmei sunt incorecți. Unul dintre directorii concediați avea vreo 45 de ani, o nevastă și doi copii și îi implora pe cei de la pază să îl lase să vorbească cu proprietarul, pentru a rediscuta punerea lui pe liber. Tocmai își cumpărase o casă și se temea să n-o piardă. Camera de luat vederi a luat un prim-plan cu el cum se ruga de zor, ca să-l vadă bine toată lumea. Evident că povestea asta mi-a stârnit interesul.

Mi-am făcut o meserie din a preda lecții, din 1984. Acest lucru a reprezentat o mare experiență, dar m-am simțit și răsplătit. Este însă o profesie nu foarte comodă, pentru că am învățat mii de oameni și am observat că există un lucru comun tuturor, inclusiv mie. Cu toții avem un extraordinar potențial și suntem hărăziți de Dumnezeu. Și totuși, singurul lucru care ne ține pe loc este îndoiala de sine. Nu atât o lipsă de informații tehnice ne blochează, cât mai degrabă o lipsă de încredere în sine. Și unii sunt mai afectați decât alții.

După ce terminăm școala, cei mai mulți dintre noi își dau seama că diplomele și notele nu contează prea mult. În lumea reală, în afara facultăților, mai există și altceva în afară de note. Unii îi spun „tupeu", alții „cutezanță", alții „îndrăzneală", „neînfricare", „încumetare", „bravadă", „șiretenie", „tenacitate" și „măreție". Indiferent cum am categorisi acest ingredient, în cele din urmă, el hotărăște viitorul nostru într-o măsură mai mare decât notele de la școală.

În fiecare dintre noi există un personaj curajos, strălucit și îndrăzneț. Dar există și cealaltă fațetă a firii: cei care sunt în stare, dacă este cazul, să se milogească și în genunchi. După un an în Vietnam și după ce am fost pilot în Marina Comercială Americană, mi-am dat seama că amândouă aceste personaje sălășluiesc în mine. Nici unul nu e mai bun decât celălalt.

Și totuși, ca profesor, mi-am dat seama că neajunsurile cele mai mari ale geniului personal sunt frica excesivă și îndoiala de sine. M-a durut sufletul să văd cursanți care știau răspunsul și totuși, din lipsă de curaj, nu îndrăzneau să-l spună. În realitate, nu cel deștept ajunge cel mai adesea departe, ci cel îndrăzneț.

Din experiența mea, am constatat că geniul financiar presupune atât cunoștințe tehnice, cât și curaj. Dacă frica este prea mare, geniul este înăbușit. La ore, îi îndemn din suflet pe studenți să învețe să-și asume riscuri, să fie îndrăzneți, să lase geniul să convertească frica în putere și strălucire. În unele cazuri, sistemul funcționează. Pe alții îi înspăimântă. Până la urmă, am înțeles că majoritatea oamenilor, atunci când este vorba despre bani, preferă să nu-și asume riscuri. A trebuit să fac față unor întrebări de genul: De ce să ne asumăm riscuri? De ce trebuie

să-mi dezvolt IQ-ul financiar? De ce trebuie să mă alfabetizez în finanțe?

La toate acestea răspunsul meu este: „Pentru a avea mai multe opțiuni." Urmează niște schimbări enorme. Pentru că tocmai am pomenit despre povestea tânărului inventator Alexander Graham Bell, îmi dau seama că în anii ce vin vor fi tot mai mulți ca el. Vor fi cel puțin o sută de oameni ca Bill Gates și companii cu reușite enorme, așa cum este Microsoft, ce vor apărea an de an în lumea întreagă. Sigur că vor fi și mai multe falimente, concedieri și restructurări de personal.

De ce e bună dezvoltarea unui IQ financiar? La această întrebare nu puteți răspunde decât voi. Totuși, vă pot spune la ce mi-a folosit mie. Am făcut-o pentru că e fascinant să fii în acțiune. Prefer să spun bun-venit schimbărilor decât să fiu panicat de ele. Prefer să mă entuziasmez la ideea că pot câștiga milioane decât să mă sperie faptul că nu mi se mărește leafa. Perioada pe care o trăim este una dintre cele mai palpitante, fără precedent în istoria lumii. Generații întregi de acum înainte vor privi înapoi spre această perioadă și vor spune ce fascinant trebuie să fi fost. Este era sfârșitului vechiului și a nașterii noului, o adevărată vâltoare palpitantă.

Așadar, de ce v-ați osteni să vă dezvoltați IQ-ul financiar? Pentru că dacă o veți face, veți prospera serios. Și dacă n-o faceți, această perioadă vi se va părea înspăimântătoare. Va fi o vreme în care lumea se va mișca extrem de îndrăzneț mereu înainte, în vreme ce alții se vor crampona de o viață care piere.

Acum 300 de ani pământul reprezenta o avere. Cel care deținea terenul deținea și averile. După care au urmat fabricile și producția, iar America a început să domine lumea. Industriașii dețineau averi. În prezent, informația este totul. Cel care deține cele mai multe informații la timp deține averi. Problema este că informațiile zboară în lumea întreagă cu viteza luminii. Noile averi nu mai întâlnesc opreliști în granițe precum terenurile și fabricile de altădată. Schimbările vor fi mai rapide și mai puternice. Va fi o creștere extraordinară a numărului noilor multimilionari. Dar vor exista și din cei care vor rămâne undeva în urmă.

Cred că în prezent mult prea mulți oameni se chinuie și adesea muncesc mai din greu doar pentru că se agață de vechile idei.

Ei vor ca lucrurile să fie ca altădată. Se opun schimbării. Cunosc persoane care și-au pierdut slujba sau casa și dau vina pe tehnologie, sau pe economie, sau pe șefii lor. Din păcate, ei nu înțeleg că problema ar putea să fie ei înșiși. Ideile învechite sunt pasivele lor cele mai mari. Ele reprezintă niște pasive pur și simplu pentru că nu înțeleg că un lucru care a fost un activ până mai ieri a încetat să mai fie, pentru că ieri nu mai există.

Într-o după-amiază, predam despre investiții folosind un joc pe care îl inventasem — numit *CASHFLOW* — și care reprezenta o unealtă de învățare. O prietenă mai adusese pe cineva să asiste la cursuri. Această prietenă a unei prietene tocmai divorțase și pierduse foarte mult la partaj, iar acum căuta niște soluții. Prietena ei se gândise că acest curs îi putea fi de ajutor.

Jocul este conceput astfel încât oamenii să înțeleagă cum funcționează banii. Jucându-l, ei află despre interacțiunea dintre declarația de venit și bilanț. Ei mai învață despre „circuitul financiar" dintre cele două și cum drumul spre avere presupune încercarea de sporire a circuitului banilor lunar din coloana activelor, pentru a depăși cheltuielile lunare. Odată ce veți reuși asta, veți putea ieși din „Cursa șobolanului" și veți putea intra pe pista rapidă.

Așa cum spuneam, unii urau acest joc, altora nu le plăcea, iar alții nu-l înțelegeau. Această femeie a ratat ocazia extraordinară de a învăța ceva. Din prima rundă a tras o carte cu o ambarcațiune pe ea. La început, a fost foarte încântată. „A, am câștigat o ambarcațiune." Apoi, când prietena ei a încercat să-i explice în ce mod cifrele au un impact asupra declarației sale de venit și asupra bilanțului, s-a simțit de-a dreptul frustrată, pentru că ei nu-i plăcuse niciodată matematica. Ceilalți jucători așteptau câtă vreme prietena ei continua să-i explice relația dintre declarația de venit, bilanț și circuitul financiar lunar. Dintr-odată, când a înțeles cum funcționează cifrele, acestea au început să acționeze împotriva ei, iar ambarcațiunea a costat-o și ochii din cap. Mai târziu, de-a lungul partidei, a fost concediată la o „reducere de personal" și a mai făcut și un copil. Pentru ea era absolut oribil.

După cursuri, prietena ei a trecut pe la mine și mi-a spus că persoana pe care o adusese era foarte supărată. Venise la ore ca

să învețe cum să investească și nu i-a plăcut ideea că îți pierzi atâta timp cu un joc prostesc.

Prietena ei a încercat să-i spună că ar fi mai bine să încerce să se privească pe sine și să observe dacă nu cumva acest joc se „reflectă" asupra ei în vreun fel. La această propunere, femeia a cerut banii înapoi. Numai ideea că acest joc ar putea fi o reflectare a personalității ei i se părea ridicolă. Banii i-au fost returnați imediat și a plecat.

Din 1984 încoace, am obținut milioane făcând exact ceea ce nu face școala. În școli, majoritatea profesorilor țin cursuri. Am urât cursurile când eram student. Mă plictiseam foarte repede și îmi fugea gândul în altă parte.

În 1984, am început să predau prin jocuri și simulări. Întotdeauna i-am încurajat pe cursanții adulți să perceapă jocurile ca pe o reflectare a ceea ce știu și a ceea ce trebuie să învețe. Mai mult, jocurile reflectă comportamentul fiecăruia. Este un sistem de feedback instantaneu. În loc ca profesorul să țină un curs, jocul oferă feedback-ul unui curs personalizat realizat pe măsura fiecăruia. Prietena femeii care a renunțat ulterior m-a sunat ca să-mi spună ce s-a mai întâmplat. Ea mi-a spus că prietena ei se simte mult mai bine, s-a calmat și a început să vadă niște vagi legături între joc și viața ei. Chiar dacă ea și soțul ei nu avuseseră o ambarcațiune, dețineau aproape orice altceva imaginabil. Ea se enervase după divorț nu numai pentru că el fugise cu o femeie mai tânără, dar și pentru că după douăzeci de ani de căsătorie acumulase foarte puțin la capitolul active. Practic, nu aveau ce împărți. Cei douăzeci de ani de căsătorie fuseseră extrem de amuzanți, dar acumulaseră doar o tonă de prostioare.

Și-a dat seama că supărarea ei din momentul în care a început să se preocupe de cifre — declarația de venit și bilanțul — provenea din jena de a nu le înțelege. Crezuse că finanțele sunt treaba bărbatului. Se ocupase de casă și de distracții, iar de finanțe răspunsese el. Acum era aproape sigură că în ultimii cinci ani de căsătorie el pusese deoparte niște bani fără știrea ei. Era furioasă pe ea însăși pentru că nu și-a dat seama nici unde s-au dus banii, nici că apăruse o altă femeie.

Exact ca în cazul jocului, întotdeauna lumea ne oferă un feedback instantaneu. Am putea învăța mai multe de la el, cu

condiția să-l sesizăm. Într-o zi, nu demult, m-am plâns soției mele spunându-i că mi-au intrat pantalonii la spălat. Soția mea mi-a zâmbit amabil și m-a bătut pe burtă, dându-mi astfel să înțeleg că nu pantalonii au intrat la apă, ci altceva a crescut: eu! Jocul *CASHFLOW* a fost conceput în așa fel încât să ofere fiecărui jucător un feedback personal. Scopul lui este să ofere opțiuni. Dacă trageți cartea cu ambarcațiunea și o treceți la datorii, întrebarea este: „Ce puteți face acum?" Câte opțiuni financiare diferite aveți? Acesta este scopul jocului: să-i învețe pe cei care îl practică să gândească și să creeze noi și diverse opțiuni financiare.

Am urmărit peste 1 000 de persoane care au intrat în joc. Cei care ies cel mai repede din „Cursa șobolanului" sunt cei care înțeleg cifrele și au o minte financiară creatoare. Ei disting între diversele opțiuni financiare. Cel mai greu este pentru cei care nu sunt familiarizați cu cifrele și care adesea nu înțeleg importanța investițiilor. Oamenii bogați sunt adesea creatori și-și asumă riscuri calculate. Au existat și unii care au jucat *CASHFLOW* și au câștigat o mulțime de bani la masa de joc, neștiind apoi ce să facă cu ei. Cei mai mulți nu au reușit financiar nici în viața reală. Parcă toată lumea le-a luat-o înainte, chiar dacă ei, inițial, au avut bani. Acest lucru se întâmplă în realitate. Sunt o mulțime de oameni care au o grămadă de bani și totuși nu se descurcă financiar.

A-ți limita opțiunile e cam același lucru cu a te agăța de idei vechi. Am un prieten din liceu care în prezent are trei slujbe. Acum treizeci de ani, era cel mai bogat din clasă. Când plantația de zahăr a dat faliment, compania la care a lucrat a dispărut odată cu plantația. După părerea lui, nu avea decât o posibilitate, cea de modă veche: muncitul din greu. Problema era că nu și-a mai găsit o slujbă echivalentă, adică nici o companie nu i-a recunoscut valoarea pe care o avea la vechea companie. Ca urmare, el era supracalificat pentru slujbele pe care le avea în mod curent, iar leafa era mai mică. În prezent, și-a luat trei slujbe ca să câștige cât să poată supraviețui.

Am văzut cum unii dintre cei care joacă *CASHFLOW* se plâng că acele cărți cu ocazii „excepționale" niciodată nu cad la ei. Cunosc oameni care procedează așa și în viață. Așteaptă ocazia „excepțională".

Am mai văzut și jucători care trag cartea ocaziei „ideale", dar între timp nu mai au destui bani. Și atunci se plâng spunând că dacă ar fi avut mai mulți bani ar fi putut ieși din „Cursa șobolanului". Și stau pe loc. Și în realitate există oameni care procedează așa. Se ivesc tot felul de ocazii, dar nu au bani. Mai sunt și cei care trag o carte cu o mare ocazie, o citesc cu glas tare și nu-și dau seama că este o ocazie. Au banii necesari, e momentul, au cartea, dar nu înțeleg că ocazia le stă la dispoziție. Nu reușesc să-și dea seama că acea carte s-ar potrivi perfect planului lor financiar tocmai pentru a scăpa din „Cursa șobolanului". Aceștia sunt cei mai numeroși, mai mulți decât toți ceilalți la un loc. Majoritatea au o ocazie unică chiar la picioarele lor și n-o observă. Un an mai târziu află despre ea, dar asta abia după ce toți ceilalți s-au îmbogățit deja.

Inteligența financiară înseamnă a avea mai multe opțiuni. Dacă opțiunile nu vin în întâmpinarea voastră, cum vă puteți îmbunătăți situația financiară? Dacă o ocazie pică din cer și n-aveți bani și banca nici nu vrea să discute cu voi, cum puteți face ca această ocazie să fie în favoarea voastră? Dacă flerul vă înșeală și nu se întâmplă ceea ce scontați, cum puteți transforma un ghinion în milioane? Asta este inteligența financiară. Nu contează ce se întâmplă, ci câte soluții financiare diferite iei în considerare pentru a transforma un ghinion în milioane. Este măsura în care ești creator în rezolvarea problemelor financiare.

Majoritatea au o singură soluție: muncesc din greu, economisesc și iau cu împrumut. Așadar, de ce ați vrea să vă sporiți inteligența financiară? Pentru că ați dori să fiți acea persoană care își face norocul de unul singur. Profitați de orice se ivește. Puțini înțeleg că omul își construiește singur norocul. Tot așa omul face și banii. Și dacă vreți să fiți mai norocoși și să creați bani în loc să munciți din greu, atunci contează enorm inteligența financiară. Dacă ești genul care așteaptă să-i apară ocazia „potrivită", o să așteptați mult și bine. E ca și cum ai aștepta ca toate stopurile să fie pe verde pe o distanță de cel puțin cinci mile înainte de a porni la drum.

Copii fiind, tatăl meu cel bogat ne spunea mereu mie și lui Mike că „Banii nu există." Din când în când, tatăl cel bogat ne amintea cât de mult ne-am apropiat de taina banilor în acea

primă zi în care ne-am întâlnit și am început să facem bani din plumb. „Cei săraci și cei din clasa de mijloc muncesc pentru bani", spunea el. „Cei bogați fac bani." Cu cât vei socoti mai mult că banii sunt o realitate, cu atât vei munci mai mult pentru ei. Dacă vei pricepe ideea că banii nu există, te vei îmbogăți mult mai repede.

„Și atunci ce sunt?" a întrebat Mike; și am adăugat și eu: „Ce sunt banii, dacă nu există?"

„Sunt ceea ce acceptăm să fie", spunea tatăl cel bogat.

Cel mai valoros și mai puternic activ al tuturor este mintea noastră. Dacă este bine pregătită, ea poate crea o avere enormă în ceea ce poate părea o clipă. O avere mai mare decât cea la care visau regii și reginele acum 300 de ani. O minte neformată poate crea însă o sărăcie extremă care să dureze o viață de om și pe care să o transmită și familiei.

În Era Informației, banii cresc exponențial. O mână de oameni devin cumplit de bogați din nimic, adică din simple idei și contracte. Veți constata că acest lucru se întâmplă mereu, mai ales dacă vă gândiți cum câștigă cei care negociază acțiuni sau alte investiții. Adesea, milioanele se pot face instantaneu, din nimic. Prin nimic nu înțeleg că se face un schimb de bani. Ei provin din contracte. Un semnal cu mâna la o licitație; un clic pe calculatorul unui comerciant din Lisabona din partea unuia din Toronto și răspunsul transmis în același mod la Lisabona ar fi de ajuns; un telefon către agentul meu de Bursă, prin care îi spun să cumpere și apoi să vândă. Nu banii trec dintr-o mână în alta. Ci contractele.

De ce să ne dezvoltăm geniul financiar? Numai voi puteți răspunde la această întrebare. Vă pot spune însă de ce mi-am dezvoltat eu această zonă a inteligenței. Pentru că vreau să fac bani rapid. Nu neapărat pentru că am nevoie, ci pentru că așa vreau. Este un proces de învățare fascinant. Îmi dezvolt IQ-ul financiar pentru că vreau să particip la cel mai rapid și mai măreț joc din lume. În felul meu, vreau să fiu părtaș la această evoluție fără precedent a omenirii, în acea zonă în care oamenii lucrează strict cu mintea și nu cu trupul. Și apoi, asta este adevărata viață. Se întâmplă ceva. Este stimulator. Este înspăimântător. Este amuzant.

De aceea investesc în inteligența mea financiară, dezvoltându-mi cel mai important bun pe care îl dețin. Vreau să fiu alături de cei care avansează cu îndrăzneală. Nu vreau să fiu alături de cei care sunt lăsați în urmă.

Am să vă dau un simplu exemplu de creare a banilor. La începutul anilor 1990, economia în Phoenix era cumplită. Mă uitam la emisiunea de televiziune „Bună dimineața, America" și la un moment dat a apărut un finanțist, care a prevăzut o situație economică tot mai sumbră. Soluția lui era „economisiți bani". „Puneți deoparte 100 de dolari pe lună", spunea el, „și în patruzeci de ani veți fi multimilionari".

Ei bine, ideea economisirii lunare este una sănătoasă. Este o opțiune — opțiunea la care subscrie aproape toată lumea. Problema este însă următoarea. Omul nu mai vede bine ce se întâmplă de fapt. Ratează majoritatea ocaziilor prin care ar putea să se îmbogățească serios. Totul trece pe lângă ei.

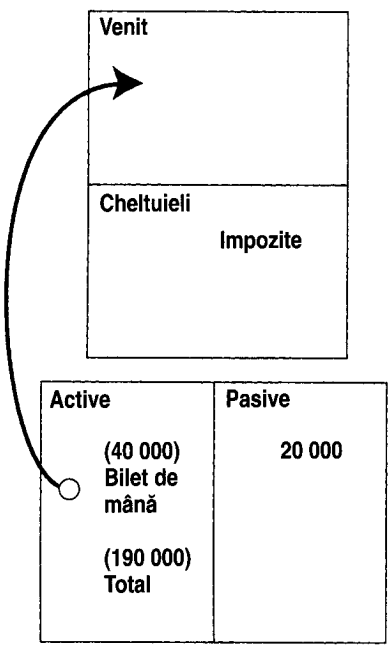
Cum spuneam, situația economică era îngrozitoare în acel moment. Pentru investitori era însă piața ideală. O parte din banii mei erau investiți în acțiuni, iar alții în apartamente. Aveam puțini bani gheață. Pentru că toată lumea vindea, eu cumpăram. Nu economiseam bani; investeam. Soția mea și cu mine aveam peste un milion de dolari care lucrau pe o piață care creștea rapid. Era cea mai bună ocazie de a investi. Situația economică era îngrozitoare. Nu se putea să trec pe lângă o asemenea ocazie, s-o ratez.

Casele care valorau cândva 100 000 de dolari ajunseseră la 75 000. Însă în loc să cumpăr de la firmele de proprietăți imobiliare, achiziționam de la avocații specializați în falimente sau chiar de pe treptele tribunalului. În aceste locuri, o casă la 75 000 putea fi achiziționată uneori cu 20 000 sau chiar mai puțin. Cei 2 000 de dolari pe care mi-i împrumutase un prieten pentru 90 de zile cu o dobândă de 200 de dolari i-am dat unui avocat să-i dea ca avans pentru casă. În timp ce se petrecea achiziția propriu-zisă, am dat repede anunț la ziar că vând o casă de 75 000 cu doar 60 000 și fără avans. Telefonul nu mai contenea să sune. Potențialii cumpărători erau înregistrați și de îndată ce proprietatea devenea a mea legal, potențialii cumpărători puteau să și vadă casa. Intrasem într-o adevărată frenezie. Casa s-a vândut în

câteva minute. Cerusem o taxă de 2 500 de dolari de la un cumpărător, pe care el mi i-a dat bucuros, și mai departe s-a ocupat firma de intermedieri. I-am dat înapoi cei 2 000 de dolari prietenului meu plus cei 200. El a fost încântat. Cei care au cumpărat casa au fost și ei încântați, avocatul a fost și el încântat. Și eu eram încântat. Am vândut cu 60 000 o casă care mă costase 20 000. Cei 40 000 de dolari au fost creați în coloana de active unde figurau sub forma unei polițe a cumpărătorului. Ore de lucru per total: cinci.

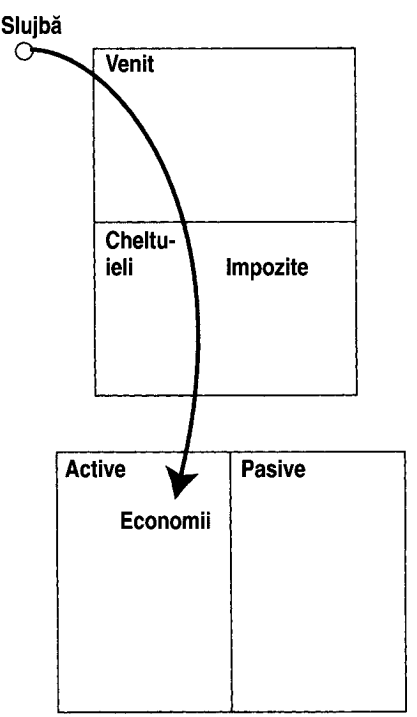
Și acum, celor care sunteți alfabetizați din punct de vedere financiar și vă pricepeți la cifre, am să vă arăt cum acesta este de fapt un exemplu de bani pur și simplu inventați.

40 000 de dolari creați în coloana activelor — bani inventați fără a fi impozitați. Cu o dobândă de 10% — se creează 4 000 de dolari pe an sub formă de circuit financiar.



În timpul crizei de pe piață, soția mea și cu mine am reușit să facem șase asemenea tranzacții simple în timpul nostru liber. Cum marea parte a banilor noștri era investită în proprietăți mai mari și în acțiuni, am reușit să creem peste 190 000 de dolari în active (ipoteci cu 10% dobândă), în cele șase tranzacții de cumpărare, creare și vânzare. Asta a dus la aproximativ 19 000 de dolari pe an venit, în majoritate adăpostiți în firma noastră particulară. Mare parte din acești 19 000 de dolari pe an au fost folosiți pentru cumpărarea mașinilor, a benzinei, pentru călătorii, asigurări, mesele cu clienții și altele. Până să apuce statul să impoziteze acest venit, el a fost folosit pe cheltuielile legale permise din banii dinainte de impozitare.

Economii — cât durează să economisești 40 000 de dolari și cât ar costa la 50% impozit



Acesta a fost un exemplu simplu pentru felul în care banii sunt inventați, creați și protejați folosind inteligența financiară.

Întrebați-vă cât ar dura să economisiți 190 000 de dolari. Oare banca v-ar da o dobândă de 10% pe acești bani? Iar polița este valabilă pe 30 de ani. Sper să nu-mi plătească niciodată cei 190 000 de dolari, pentru că ar trebui să plătesc impozite, și apoi 19 000 de dolari pe 30 de ani ar însemna un venit de peste 500 000 de dolari.

Unii m-au întrebat ce se întâmplă dacă persoana nu plătește. Se poate și asta și e o veste bună. Piața de proprietăți imobiliare a Phoenix-ului, între 1994 și 1997, a fost una dintre cele mai fierbinți. Casa de 60 000 de dolari putea fi revândută la 70 000 de dolari și se mai obțineau 2 500 de dolari pentru taxa de împrumut. Pentru noul cumpărător ar fi fost tot o tranzacție cu avans zero. Și procesul poate continua.

Deci, dacă ești suficient de atent, prima dată când vând casa dau înapoi cei 2 000 de dolari. Practic nu investesc bani în tranzacție. Câștigul din investiție este însă infinit. Acesta este un exemplu clar pentru faptul cum poți să faci o mulțime de bani fără bani.

În cea de-a doua tranzacție, când o revând, bag în buzunar 2 000 de dolari și prelungesc din nou împrumutul la 30 de ani. Care ar fi câștigul meu dacă mi s-ar plăti niște bani ca să fac bani? Nu știu, dar e sigur că dacă economisești 100 de dolari pe lună, sunt de fapt 150 de dolari pe lună, pentru că este un venit după impozitare timp de 40 de ani cu 5%, impozitați fiind doar cei 5%. Acest lucru nu e prea inteligent. E fără riscuri poate, dar nu e o treabă deșteaptă. În 1997, când scriu această carte, situația pieței este exact la polul opus față de acum 5 ani. Piața de proprietăți imobiliare la Phoenix este invidiată de întreaga Americă. Casele pe care le vindeam cu 60 000 de dolari valorează acum 110 000 de dolari. Încă mai sunt ocazii, dar m-ar costa prea mult timpul pe care l-aș pierde ca să le caut. Ocaziile sunt rare. În prezent, sunt mii de cumpărători care caută asemenea afaceri și doar puțini sunt cei care câștigă cu adevărat ceva din asta. Piața s-a schimbat. Trebuie mers mai departe și căutate alte ocazii ce pot fi incluse în coloana activelor.

„Nu poți să faci asta aici." „Contravine legii." „Minți."

Aud asemenea comentarii mult mai des decât cele de genul: „Puteți să-mi arătați exact cum faceți asta?"

Matematica este simplă. Nu e nevoie de algebră sau de calcule sofisticate. Nu scriu prea multe, pentru că firma de intermediere se ocupă de tranzacțiile legale și de plăți. Nu trebuie să repar acoperișuri sau să desfund toalete, pentru că de asta se ocupă proprietarii. Este casa lor. Din când în când, câte cineva nu plătește. Și asta este minunat, pentru că sunt niște rate neplătite și curând proprietatea este revândută. De asta se ocupă tribunalul.

S-ar putea ca acest sistem să nu funcționeze în zona voastră. Condițiile de piață pot fi diferite. Dar exemplul ilustrează felul cum un proces financiar simplu poate crea sute de mii de dolari cu bani puțini și riscuri puține. Este un exemplu care dovedește că banii sunt un simplu contract. Oricine are liceul poate s-o facă.

Și totuși, majoritatea n-o fac. Ei ascultă sfatul tipic: „Muncește din greu și economisește bani."

În urma a 30 de ore de muncă, s-au creat aproape 190 000 de dolari incluși în coloana activelor și nu s-a plătit nici un fel de impozit.

Ce vi se pare mai complicat?

1. Să munciți din greu, să plătiți 50% impozite și să economisiți ce rămâne și astfel să câștigați din economii 5% bani impozabili la rândul lor.

Sau:

2. Să vă acordați răgazul de a vă dezvolta inteligența financiară și de a vă stăpâni puterea minții și coloana activelor.

Adăugați la toate acestea cât timp v-ar lua, timpul fiind unul dintre cele mai importante bunuri active, pentru a economisi 190 000 de dolari, în cazul în care ați alege opțiunea nr. 1.

Acum înțelegeți de ce dau din cap în gând atunci când îi aud pe părinți spunând: „Copilul meu se descurcă bine la școală și

primește o educație excelentă"? Poate că e bine, dar este suficient?

Știu că această strategie de investiție pe care am ilustrat-o este una măruntă. Ea este folosită pentru a arăta cum ceva neînsemnat poate deveni ceva cu greutate. Din nou reușita mea reflectă importanța unei puternice baze financiare, care pornește de la o educație financiară solidă. Am mai spus-o, dar merită să o repet — inteligența financiară înseamnă următoarele patru tehnici principale:

1. ABC-ul financiar. Capacitatea de a citi cifre.
2. Strategii de investiții. Știința banilor care fac bani.
3. Piața. Cererea și oferta. Alexander Graham Bell a oferit pieței ceea ce-și dorea. Ca și Bill Gates, de altfel. O casă de 75 000 de dolari oferită cu 60 000 de dolari și care a costat 20 000 de dolari este tot rezultatul faptului de a profita de o ocazie creată pe piață. Cineva cumpăra și altcineva vindea.
4. Legea. Cunoașterea legilor și a regulilor de contabilitate la nivelul companiilor, al statului și la nivel național. Vă sfătuiesc să jucați după reguli.

Acest fundament esențial care este combinarea celor patru tehnici contează în reușita încercării de a face avere, indiferent că se recurge la cumpărarea de case mai mici, apartamente mari, companii, acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale, metale prețioase, ilustrate cu jucători de baseball sau orice altceva.

În 1996, piața imobiliară a cunoscut un nou avânt și toată lumea s-a implicat în aceste afaceri. Piața de acțiuni era înfloritoare și toți cumpărau acțiuni. Economia SUA se redresase. În 1996, am început să vând și am călătorit în Peru, Norvegia, Malaiezia și Filipine. Investițiile erau altele. Renunțasem la piața imobiliară cel puțin în ce privește achizițiile. În acest moment, vedeam doar cum crește valoarea activelor și cum probabil o să încep să vând la sfârșitul anului respectiv. Depinde și de legile care pot fi votate între timp în Congres. Bănuiesc că o parte dintre cele șase căsuțe se vor vinde de la 40 000 de dolari în sus și voi putea transforma totul în bani gheață. Trebuie doar să-mi

sun avocatul, să fie pregătit pentru acești bani lichizi, spre a le găsi o întrebuințare.

Ceea ce aș vrea să subliniez este că investițiile vin și pleacă, prețele cresc sau scad, economiile progresează sau se prăbușesc. Lumea vă oferă permanent ocazii unice, în fiecare zi, dar mult prea des nu le observăm. Dar ele există. Cu cât lumea se schimbă mai mult, cu atât se schimbă și tehnologia, și cu atât ocaziile de a vă asigura securitatea financiară pentru voi și familiile voastre și pentru generațiile care urmează vor fi tot mai numeroase.

Și atunci de ce să vă mai obosiți să vă dezvoltați inteligența financiară? Din nou, numai voi puteți răspunde la asta. Eu știu de ce continui să învăț și să progresez. O fac pentru că știu că urmează niște schimbări. Prefer schimbarea, căci nu-mi place să mă agăț de trecut. Știu că vor exista perioade înfloritoare și perioade de prăbușire a preței. Vreau să-mi dezvolt permanent inteligența financiară, pentru că la fiecare schimbare a preței vor exista unii care se vor ruga în genunchi pentru o slujbă. Între timp, alții vor lua fructul vieții în mâinile lor — și cu toții avem acces din când în când la aceste fructe ale vieții — și îl vor transforma în milioane. Asta este inteligența financiară.

Am fost întrebat adesea cum e cu aceste fructe transformate în milioane. Eu personal ezit să folosesc prea multe exemple referitoare la propriile mele investiții. Ezit pentru că mă tem să nu se spună că mă laud sau că mă împăunez cu rezultatele mele. N-am deloc această intenție. Folosesc exemplele doar ca ilustrații numerice și cronologice ale unor cazuri reale și simple. Folosesc exemplele pentru că vreau să știți că e simplu. Și cu cât sunteți mai familiarizați cu bazele inteligenței financiare, cu atât e mai simplu.

Personal, folosesc două vehicule principale pentru obținerea avantajelor financiare: proprietățile imobiliare și acțiunile mici. Proprietățile imobiliare sunt baza. Permanent, ele produc un circuit financiar și din când în când o creștere spectaculoasă a valorii. Totodată, acțiunile cu valoare mică sunt folosite pentru o creștere rapidă.

Eu nu recomand nimic din ceea ce fac. Exemplele sunt simple exemple. Dacă se ivesc niște ocazii prea complexe și nu înțeleg

investiția, n-o fac. Matematica simplă și bunul-simț e tot ceea ce trebuie pentru o reușită financiară.

Iată cinci motive pentru care folosesc exemplele.

1. Pentru a-i îndemna pe oameni să învețe mai mult.
2. Pentru a-i face să afle că este ușor dacă există o bază solidă.
3. Pentru a arăta că oricine se poate îmbogăți semnificativ.
4. Pentru a arăta că există milioane de modalități de atingere a scopurilor.
5. Pentru a demonstra că nu este o știință prea sofisticată.

În 1989, obișnuiam să fac jogging într-un foarte frumos cartier din Portland, Oregon. Era o suburbie cu niște căsuțe ca din turtă dulce. Erau foarte dulci și drăguțe. Aproape că mă așteptam să apară Scufița Roșie aflată în drum spre bunicuța.

Peste tot erau pancarte pe care scria „De vânzare". Piața cherestelei mergea groaznic, cea a acțiunilor tocmai se prăbușise, iar economia era în plină criză. Pe una dintre străzi am observat că în dreptul unei case scria: „De vânzare" de mai mult timp decât la celelalte. Părea foarte bătrânească. Făcând jogging, am trecut într-o zi pe lângă ea și m-am întâlnit cu proprietarul, care părea foarte îngrijorat.

„Cât cereți pe casă?" am întrebat.

Proprietarul s-a întors și mi-a zâmbit timid: „Spuneți-mi cât îmi dați", spuse el. „Am scos-o la vânzare de mai bine de un an și nici măcar s-o vadă nu mai vine nimeni."

„Aș vrea eu s-o văd", am spus și în mai puțin de o jumătate de oră am cumpărat-o cu 20 000 de dolari mai puțin decât prețul pe care îl ceruse.

Era o căsuță tare drăguță, cu două dormitoare și dichisită cu turtă dulce la toate ferestrele. Era de un albastru deschis cu puțin cenușiu, și fusese construită în 1930. Înăuntru era un frumos cămin și două dormitoare minuscule. Casa ideală pentru închiriat.

I-am dat proprietarului 5 000 de dolari acont pentru o casă de 45 000 de dolari, care valora de fapt 65 000, dar nimeni nu voia s-o cumpere. Într-o săptămână, proprietarul s-a mutat fericit că scăpase și s-a instalat primul meu chiriaș, un profesor

la școala din cartier. După plata ipotecii, a taxelor și a cheltuielilor, am băgat în buzunar aproape 40 de dolari la sfârșitul fiecărei luni. Nu era prea mult.

Un an mai târziu, criza de pe piața imobiliară din Oregon a început să treacă. Prețurile au mai crescut. Investitorii din California au dat buzna cu bani câștigați de pe înfloritoarea lor piață imobiliară și au început să cumpere mai la nord, în Oregon și Washington.

Am vândut căsuța pe 95 000 de dolari unui tânăr cuplu din California, care a socotit că e un mare chilipir. Câștigul meu în capital, care a fost de aproximativ 40 000 de dolari, l-am plasat conform legii 1031 de amânare a impozitării și am căutat ceva de cumpărat, ceva în care să-mi investesc banii. Cam într-o lună, am găsit o casă cu 12 apartamente chiar lângă fabrica Intel din Beaverton, Oregon. Proprietarii locuiau în Germania, deci nu știau cât valorează și voiau doar să scape de ea. Am oferit 275 000 de dolari pe o clădire care valora 450 000 de dolari. Au acceptat 300 000. Am cumpărat-o și am ținut-o 2 ani. Folosind același procedeu 1031, am vândut clădirea pe suma de 495 000 de dolari și am cumpărat o clădire cu 30 de apartamente în Phoenix, Arizona. Între timp, ne-am mutat la Phoenix ca să mai scăpăm de ploi, și oricum trebuia să vindem. Exact ca în cazul pieții din Oregon de altădată, piața imobiliară din Phoenix era în criză. Prețul unei clădiri cu 30 de apartamente la Phoenix era 875 000 de dolari, cu un avans de 225 000. Circuitul financiar din cele 30 de apartamente era cu puțin peste 5 000 de dolari pe lună. Piața din Arizona a început să crească și în 1996, un investitor din Colorado mi-a oferit 1,2 milioane de dolari pentru această proprietate.

Soția mea și cu mine ne-am gândit să vindem, dar am hotărât să mai așteptăm, pentru a vedea dacă legea câștigurilor din capital nu va fi modificată în Congres. Dacă urma să se întâmple așa, atunci valoarea proprietății mai creștea cu 15 până la 20%. Și în plus cei 5 000 de dolari pe lună reprezentau un circuit financiar considerabil.

Logica acestui exemplu demonstrează faptul că o sumă mică se poate transforma într-o sumă mare. Din nou este o chestiune

de înțelegere a declarațiilor de venituri, a strategiilor de investiții, de fler în ce privește piața și de legi. Dacă oamenii nu sunt versați în aceste direcții, sigur că atunci trebuie să urmeze regulile standard, adică fără riscuri, investind exclusiv în lucruri sigure. Problema investițiilor „sigure" este că sunt adesea anihilate, iar faptul că sunt prea sigure face ca în final câștigurile să fie mult prea mici. Majoritatea firmelor mari de brokeraj nici nu se ating de tranzacțiile speculative, pentru a-și proteja clienții, dar și pe ei. Aceasta este o politică înțeleaptă.

Afacerile cu adevărat serioase nu sunt de obicei la îndemâna începătorilor. Adesea, cele mai bune afaceri care îi îmbogățesc și mai mult pe cei bogați sunt rezervate celor care înțeleg regulile jocului. Practic, este ilegal să oferi cuiva considerat a fi insuficient de „sofisticat" asemenea afaceri speculative, dar sigur că se mai întâmplă.

Cu cât dau peste mai multe afaceri așa-zis „sofisticate", cu atât îmi ies mai multe ocazii în cale. O altă situație în care se dezvoltă inteligența financiară pentru o viață de om este cea în care apar și mai multe ocazii. Cu cât inteligența voastră financiară este mai mare, cu atât e mai ușor de spus dacă o afacere este bună sau nu. Inteligența vă ajută să identificați o afacere bună sau proastă, sau chiar să faceți o afacere bună sau proastă. Cu cât învăț mai multe — și sunt multe de învățat — cu atât câștig mai mulți bani, pur și simplu deoarece câștig totodată experiență și înțelepciune, odată cu trecerea anilor. Am prieteni care nu riscă niciodată, muncesc din greu în meseria lor și nu reușesc să dobândească acea înțelepciune financiară care presupune timp pentru a se dezvolta.

În ansamblu, filozofia mea de viață constă în semănatul în coloana activelor. Aceasta este formula mea. Ea începe cu o acțiune de mică anvergură, plantând semințe. Unele cresc, altele nu.

În cadrul firmei noastre de proprietăți imobiliare avem proprietăți în valoare de câteva milioane de dolari. Acesta este ceea ce numim noi REIT, adică Real Estate Investment Trust (Trustul de Investiții în Proprietăți Imobiliare). Ideea pe care vreau s-o subliniez este că majoritatea acestor milioane au început cu investiții între 5 000 și 10 000 de dolari. Toate aceste

avansuri, am avut norocul, să crească rapid pe piață, au crescut fără a fi impozitate, fiind negociate de mai multe ori de-a lungul anilor.

De asemenea, deținem un set de acțiuni în cadrul unei companii pe care eu și soția mea o numim fondul nostru mutual personal. Avem prieteni ce tratează anume cu investitori ca noi, care au lunar bani de investit. Noi cumpărăm cu riscuri mari companii private speculative care sunt pe cale de a fi scoase pe piață la Bursă, în SUA sau Canada. Un exemplu despre cum pot crește rapid câștigurile este momentul în care sunt achiziționate 100 000 de acțiuni cumpărate la 25 de cenți fiecare înainte ca firma să iasă pe piață. Șase luni mai târziu, compania este inclusă la Bursă și cele 100 000 de acțiuni valorează acum 2 dolari fiecare. Dacă această firmă este bine condusă, prețul acțiunilor continuă să crească și poate ajunge la 20 de dolari sau chiar mai mult. Au existat ani în care cei 25 000 de dolari ai noștri au ajuns la 1 milion în mai puțin de 12 luni.

Acesta nu este un simplu joc de noroc, dacă știi exact ce ai de făcut. Devine un joc de noroc doar atunci când arunci banii într-o afacere și apoi te rogi să iasă bine. Ideea în toate este să-ți folosești cunoștințele tehnice, înțelepciunea și plăcerea de a juca pentru a diminua cât mai mult riscurile. Evident că există întotdeauna riscuri. Inteligența financiară sporește însă șansele. Astfel, ceea ce este riscant pentru o persoană este mai puțin riscant pentru o altă persoană. Acesta este principalul motiv pentru care eu încurajez permanent oamenii să investească mai mult în educația financiară decât în acțiuni, în proprietăți imobiliare sau în alte piețe de capital. Cu cât sunteți mai deștepți, cu atât aveți mai multe șanse să câștigați, în ciuda tuturor greutăților.

Felul în care investesc eu în acțiuni este unul extrem de riscant, deci nu vi-l recomand. Folosesc aceeași metodă încă din 1979, și am avut și eu multe eșecuri. Dar dacă veți reciti de ce asemenea investiții sunt foarte riscante pentru majoritate, veți putea să vă organizați astfel viața încât cei 25 000 de dolari să se transforme într-un milion într-un an, dar cu riscuri mult mai mici.

Așa cum spuneam și mai înainte, nimic din ceea ce scriu aici nu este o recomandare directă de a proceda la fel. Toate acestea sunt exemple de lucruri simple și posibile. În marea schemă a afacerilor, eu vin cu lucruri mărunte, totuși, pentru o persoană obișnuită, un venit de peste 100 000 de dolari pe an e mulțumitor și nu e foarte greu de obținut. În funcție de piață și de cât de inteligenți sunteți, el poate fi obținut într-o perioadă de cinci până la zece ani. Dacă veți continua să trăiți modest, fără mari cheltuieli, cei 100 000 de dolari ca venit suplimentar vă vor face plăcere, indiferent unde lucrați. De acum încolo, puteți să munciți sau nu, în funcție de cum alegeți, folosind sistemul de impozitare în favoarea voastră și nu împotriva voastră.

La mine, baza o constituie proprietățile imobiliare. Îmi place să mă ocup de asta pentru că este ceva stabil și care se modifică lent. Baza, deci, rămâne stabilă. Circuitul financiar este destul de stabil, la rândul lui, dacă e bine manevrat, și chiar are toate șansele să crească în valoare. Frumusețea unei baze solide, cum sunt afacerile imobiliare, este că asta îmi permite să risc ceva mai mult în cazul acțiunilor speculative pe care le cumpăr.

Atunci când am profituri mari de pe piața de acțiuni, îmi plătesc impozitul pe câștigurile din capital din chiar acest câștig și apoi reinvestesc ceea ce mai rămâne în proprietăți imobiliare, reasigurându-mi baza activelor.

Încă ceva despre afacerile imobiliare. Am călătorit în toată lumea și am ținut cursuri despre cum se investește. În fiecare oraș, oamenii mi-au spus că nu poți cumpăra ieftin proprietăți imobiliare. Eu, din experiență, știu că lucrurile stau altfel. Chiar și la New York sau la Tokio, ori în jurul oricărui oraș, există adevărate chilipiruri, pe care nimeni nu le bagă în seamă. La Singapore, unde veșnic cresc prețurile la proprietățile imobiliare, există încă multe chilipiruri la tot pasul. De câte ori aud pe cineva că îmi spune: „Așa ceva nu se poate aici", referindu-se la felul în care investesc eu, le reamintesc tuturor că dacă ar fi fost să se exprime corect, ar fi trebuit să spună: „Nu știu cum s-ar putea face așa ceva aici... deocamdată."

Multe ocazii nu se văd cu ochiul, ci cu mintea. Mulți oameni nu se îmbogățesc niciodată pur și simplu pentru că nu au

pregătirea financiară necesară pentru a detecta ocaziile aflate chiar sub nasul lor.

Adesea sunt întrebat: „Cum să încep?"

În ultimul capitol ofer zece pași pe care i-am urmat pe drumul libertății mele financiare. Nu uitați însă ca întotdeauna să vă și distrați, pentru că este un simplu joc. Uneori câștigați, alteori învățați. Dar distrați-vă. Majoritatea oamenilor nu câștigă niciodată pentru că se tem prea tare să nu piardă. De aceea școala tradițională mi se pare o prostie. La școală învățăm că nu e bine să greșești și suntem pedepsiți de fiecare dată când greșim. Și totuși, dacă priviți cu atenție felul în care sunt concepuți oamenii, ei învață tocmai din greșeli. Învățăm să mergem căzând mai întâi. Dacă n-am fi căzut niciodată, n-am fi mers niciodată. Același lucru este valabil și pentru mersul cu bicicleta. Încă mai am cicatrice pe genunchi, dar acum pot merge pe bicicletă fără să mă gândesc măcar. Același lucru este valabil și în cazul îmbogățirii. Din păcate, principalul motiv pentru care majoritatea oamenilor nu sunt bogați este că se tem să nu piardă. Învingătorii nu se tem de pierderi, de eșecuri. Dar ratații se tem. Eșecurile sunt parte componentă a procesului reușitei. Cei care evită eșecul, evită și reușita. Eu privesc banii mai curând ca pe un meci de tenis. Joc serios, greșesc, mă corectez, apar alte greșeli, mă corectez și mă îndrept. Când pierd meciul, mă duc la plasă, îi strâng mâna adversarului, îi zâmbesc și îi spun: „Ne vedem sâmbăta viitoare."

Există două tipuri de investitori.

1. Primul și cel mai obișnuit tip de investitor este cel care cumpără un pachet de investiții. Ei sună un intermediar, cum ar fi o companie de proprietăți imobiliare, un agent de Bursă sau un finanțist, și cumpără ceva. Poate să fie o participare la un fond mutual, acțiuni sau obligațiuni. Este o modalitate bună, cinstită și simplă de a investi. Un exemplu ar fi acela al unui client care merge la un magazin de calculatoare și cumpără un calculator direct de pe raft.
2. Cel de-al doilea tip de investitori sunt cei care creează investiții. Acest investitor de obicei pune pe picioare o afacere, asemeni celor care cumpără componente de calcu-

latoare și apoi le asamblează. Este un fel de a croi după măsura clientului. Eu habar n-am cum se asamblează componentele într-un calculator. Dar știu să asamblez ocaziile sau cunosc alți oameni care știu s-o facă.

Acest al doilea tip de investitor este mai mult ca sigur investitorul profesionist. Uneori, durează ani de zile pentru a pune cap la cap toate piesele componente. Alteori nu se potrivesc în veci. Acest al doilea tip de investitor este cel pe care mi-l sugerase tatăl meu cel bogat să mi-l iau ca model. E important să învățăm cum să asamblăm piesele, pentru că aici sunt câștigurile uriașe și uneori și pierderile uriașe, atunci când curentul este împotriva noastră.

Dacă vreți să faceți parte din cea de-a doua categorie de investitori, trebuie să vă dezvoltați trei abilități principale. Aceste abilități se adaugă celor necesare pentru a deveni inteligenți din punct de vedere financiar:

1. Cum să descoperiți o ocazie pe care toți ceilalți au ratat-o. Trebuie să vedeți cu ochii minții ceea ce alții nu reușesc să vadă cu ochii. De exemplu, un prieten a cumpărat casa aceea părăginită. Era sinistră numai când te uitai la ea. Toată lumea se întreba de ce o fi cumpărat-o. Însă ceea ce el a constatat și noi nu este că acea casă era însoțită și de patru terenuri goale. El a înțeles acest lucru atunci când s-a adresat companiei de la care a cumpărat dreptul de proprietate. După ce a cumpărat casa, a demolat-o și a vândut cele cinci parcele de pământ unui constructor pentru o sumă de trei ori mai mare decât cea pe care o dăduse el. A câștigat 75 000 de dolari pentru o muncă de două luni. Nu e o sumă foarte mare, dar depășește cu mult salariul anual minim și nu e deloc greu din punct de vedere practic.
2. Cum se strâng banii. Oamenii obișnuiți merg doar la bancă. Cel de-al doilea tip de investitor trebuie să știe însă cum să adune capital și există multe feluri de a aduna fără a fi nevoie de o bancă. Pentru început, am învățat să cumpărăm case fără sprijinul băncii. Nu atât casele contează, ci dobândirea capacității de a strânge bani, lucru absolut neprețuit.

Mult prea adesea îi aud pe oameni spunând: „Nu-mi dă mie banca bani." Sau: „N-am cu ce să cumpăr." Dacă vreți să faceți parte din a doua categorie de investitori, trebuie să învățați să rezolvați problemele care îi blochează pe cei mai mulți oameni. Cu alte cuvinte, majoritatea oamenilor lasă ca banii să fie o opreliște în încheierea unei afaceri. Dacă veți putea depăși acest obstacol, veți fi cu mult înaintea celor care nu învață aceste lucruri. De multe ori am cumpărat o casă, acțiuni sau un bloc fără un ban în bancă. Odată, am cumpărat o casă cu mai multe apartamente cu 1,2 milioane de dolari. Am încheiat ceea ce se numește o „Obligație de plată", cu un contract scris între vânzător și cumpărător. După care am adunat 100 000 de dolari pentru avans și mi-au rămas 90 de zile în care să adun restul banilor. De ce am făcut-o? Pur și simplu pentru că știam că de fapt valorează 2 milioane de dolari. Nu am reușit niciodată să strâng banii. În schimb, persoana care depusese 100 000 de dolari mi-a dat 50 000 de dolari pentru că i-am găsit afacerea asta. A preluat-o în locul meu, iar eu mi-am văzut de treabă. Total zile de lucru: trei. Din nou precizez că de fapt contează mult mai mult ceea ce știi, și nu ceea ce cumperi. Investiția nu înseamnă cumpărare. Este mai degrabă o formă de cunoaștere.

3. Cum să-i organizați pe oamenii deștepți. Oamenii inteligenți sunt cei care muncesc alături de o persoană pe care eventual o angajează și care este mai inteligentă decât ei. Când aveți nevoie de un sfat, aveți grijă să vă luați consilierii cei mai buni.

Sunt multe de învățat, dar răsplata poate fi astronomică. Dacă nu vreți să vă însușiți aceste taine, alegeți atunci primul tip de investitori pentru că vă este mult mai potrivit. Ceea ce știți este cea mai mare avere pe care o dețineți. Ceea ce nu știți este cel mai mare risc pe care vi-l asumați.

Riscul există întotdeauna, așa că învățați să riscați, nu să evitați riscurile.

LECȚIA A ȘASEA

MUNCIȚI CA SĂ ÎNVĂȚAȚI – NU MUNCIȚI PENTRU BANI

CAPITOLUL 7

Lecția a șasea

Munciți ca să învățați — nu munciți pentru bani

În 1995, am acordat un interviu unui ziar din Singapore. Tânăra ziaristă a venit la timp și ne-am apucat imediat de interviu. Ne aflam în holul unui hotel luxos, sorbindu-ne cafeaua și discutând despre scopul vizitei mele la Singapore. Urma să țin conferințe alături de Zig Ziglar. El vorbea despre motivație, iar eu despre „Secretele celor bogați".

„Cândva, aș vrea să fiu și eu autoarea unui best-seller, așa ca dumneavoastră", spuse ea. Citisem o parte dintre articolele pe care le scrisese la ziar și fusesem impresionat. Avea un stil puternic și foarte limpede. Articolele ei trezeau interesul cititorului.

„Dar aveți un stil excelent", i-am răspuns eu. „Ce vă împiedică să vă realizați visul?"

„Munca mea pare că nu duce nicăieri", spuse ea calm. „Toată lumea spune că romanele mele sunt excelente, dar nu se întâmplă nimic. De asta mi-am păstrat slujba la ziar. Măcar cu asta îmi plătesc facturile. Aveți vreo sugestie în această direcție?"

„Sigur că da", am spus eu optimist. „Un prieten de-al meu din Singapore are o școală care pregătește agenți de vânzări. El organizează aceste cursuri pentru multe dintre marile companii

din Singapore și cred că dacă ai urma unul dintre ele, ți-ar fi de mare ajutor în carieră."

Ea mă întrebă contrariată: „Credeți că ar trebui să merg la școală să învăț să vând?"

Am dat din cap că da.

„Chiar vorbiți serios?"

Am dat din nou din cap. „Ce e rău în asta?", am bătut eu în retragere. Se simțise jignită și acum aș fi vrut să nu-i fi spus nimic. În încercarea mea de a fi de ajutor, am ajuns să-mi apăr punctul de vedere.

„Eu am o diplomă în literatura engleză. De ce să merg la școală să învăț să fiu agent de vânzări? Am o profesie. Am urmat o școală pentru a face o carieră, tocmai pentru a nu fi nevoită să ajung să fiu agent de vânzări. Îi urăsc pe cei de la vânzări. Nu vor decât bani. Deci explicați-mi, de ce ar trebui să studiez asta." Între timp, își strângea servieta foarte energic. Interviul se terminase.

Pe măsuță se afla un exemplar al unui alt best-seller pe care îl scrisesem mai demult. L-a luat împreună cu notițele scrise pe un carnețel. „Vedeți?", am zis eu arătând către notițe.

S-a uitat la notițe și a spus dezorientată: „Ce?"

Din nou în mod evident i-am arătat notițele. Pe carnețel notase „Robert Kiyosaki, autor de best-seller-uri".

„Aici scrie « autor de best-seller-uri », și nu cel mai bun scriitor".

Imediat a deschis ochii mari.

„Eu sunt un scriitor groaznic. Dv. sunteți o mare scriitoare. Eu am urmat cursurile de agent de vânzări, dv. aveți o diplomă. Dacă ar fi să punem ambele școli la un loc, s-ar ajunge la « un autor de best-seller-uri » și « cel mai bun scriitor »".

M-a străfulgerat din priviri. „Încă n-am decăzut în așa hal încât să învăț să vând. Cei ca dv. nu-și fac o meserie din scris. Eu sunt o profesionistă a scrisului, iar dv. sunteți un agent de vânzări. Nu-i corect."

Și-a luat și restul notițelor și s-a îndreptat iute spre ușile acelea mari de sticlă, pierzându-se în dimineața umedă a orașului Singapore.

A doua zi dimineață, a publicat însă un articol corect și favorabil mie.

Lumea este plină de oameni inteligenți, talentați, cu școală și cu har. Îi întâlnim zilnic. Sunt pretutindeni printre noi. Acum câteva zile, mașina mea nu mergea prea bine. Am mers la un atelier, și tânărul mecanic mi-a reparat-o în doar câteva minute. Și-a dat seama ce are doar ascultând motorul. Am fost uluit.

Tristul adevăr este că un mare talent nu este de ajuns.

Sunt permanent șocat cât de puțin câștigă oamenii talentați. Am aflat deunăzi că doar mai puțin de 5% dintre americani câștigă peste 100 000 de dolari pe an. Am cunoscut oameni străluciți, cu multă școală, și care câștigă sub 20 000 de dolari pe an. Un consultant în afaceri, specializat în comerțul cu aparatură medicală, îmi spunea cât de mulți doctori, stomatologi și medici generaliști au probleme financiare. Ei au crezut că în momentul în care și-au luat o diplomă au și început să curgă dolarii. Acest consultant în afaceri mi-a spus așa: „Le lipsește o abilitate ca să ajungă să facă mari averi."

Acest lucru înseamnă că oamenii nu trebuie decât să învețe și să stăpânească acest ceva, după care venitul le va crește excepțional. Am mai pomenit despre inteligența financiară ca formă de sinergie a contabilității, investițiilor, marketingului și legilor. Combinați aceste patru abilități practice și va fi ușor să faceți bani din bani. Când este vorba despre bani, oamenii nu știu să facă altceva decât să muncească din greu pentru ei.

Exemplul clasic de sinergie a talentelor îl reprezenta tânăra ziaristă. Dacă ar fi învățat temeinic cum să vândă și să facă marketing, venitul ei ar fi crescut simțitor. În locul ei, aș fi urmat și niște cursuri de publicitate, nu numai de vânzări. Apoi, în loc să lucrez la ziar, mi-aș fi căutat o slujbă într-o agenție de publicitate. Chiar dacă ar fi însemnat mai puțini bani, ar fi învățat să comunice „pe scurt", așa cum se reușește cu succes prin intermediul reclamelor. Ar mai fi petrecut ceva vreme și învățând câte ceva despre relațiile publice, o altă abilitate importantă. Ar fi învățat cum să câștige milioane din publicitate. Iar apoi noaptea și la sfârșiturile de săptămână, ar fi putut să scrie marele ei roman. Când l-ar fi terminat, ar fi reușit să-și vândă mai bine cartea.

Apoi, după o scurtă vreme, ar fi putut deveni un „autor de best-seller-uri".

Când am scos prima mea carte *Dacă vreți să deveniți bogați și fericiți, nu mergeți la școală*, un editor mi-a sugerat să-i schimb titlul în „Economia educației". I-am explicat că un asemenea titlu ar însemna să vând două exemplare, unul familiei și altul celui mai bun prieten. Problema este că până și ei ar aștepta să obțină unul gratis. Titlul șocant *Dacă vreți să deveniți bogați și fericiți, nu mergeți la școală* fusese ales tocmai pentru că știam că asta va însemna o enormă publicitate. Eu sunt pentru învățământ și cred în reforma învățământului. Altfel, de ce aș continua să lupt pentru schimbarea străvechiului sistem? Așa încât am ales un titlu care să-mi faciliteze accesul la emisiunile de televiziune și radio, tocmai pentru că voiam să devin un personaj controversat. Unii credeau că sunt nebun de legat, dar cartea se vindea al naibii de bine.

Când am absolvit, în 1969, Academia Comercială de Marină a SUA, tatăl meu cu școală a fost foarte încântat. Compania Standard Oil din California m-a angajat pentru flota lor de vase petroliere. Eram ofițer trei și câștigam mai puțin decât colegii mei, dar nu era rău pentru prima slujbă de după absolvirea facultății. Inițial, eram plătit cu 42 000 de dolari pe an, în care erau incluse orele suplimentare, și nu trebuia să muncesc decât șapte luni. Aveam cinci luni vacanță. Dacă aș fi vrut, aș fi putut să plec în Vietnam cu o altă companie navală și să-mi dublez ușor venitul, în loc să-mi iau cele cinci luni de vacanță.

Mă aștepta o carieră strălucită și totuși, după șase luni, mi-am dat demisia și m-am alăturat Marinei Comerciale ca să învăț să pilotez. Tatăl meu cu școală a fost distrus. Tatăl meu bogat m-a felicitat.

În școală și la locul de muncă prinde foarte mult ideea „specializării". Adică pentru a câștiga mai mult sau a fi avansat trebuie să te „specializezi". De aceea medicii, imediat după ce termină facultatea, încearcă să se specializeze, cum ar fi în ortopedie sau în pediatrie. Același lucru este valabil pentru contabili, arhitecți, avocați, piloți și altele.

Tatăl meu cu școală credea în această idee. De aceea a fost încântat atunci când în sfârșit și-a terminat doctoratul. Recunoștea însă adesea că școlile îi răsplătesc tot mai prost pe cei care învață tot mai mult.

Tatăl cel bogat m-a încurajat să fac exact contrariul. „Trebuie să știi câte puțin din cât mai multe", mi-a sugerat el. De aceea, ani de zile am lucrat în diverse departamente ale companiilor sale. Un timp, am lucrat și la contabilitate. Chiar dacă probabil nu aveam să ajung niciodată contabil, el voia să învăț prin „osmoză". Tatăl cel bogat știa că o să prind măcar „jargonul", limbajul de specialitate, și am să capăt flerul necesar pentru a distinge ce este important de ceea ce nu este. Am lucrat și ca picolo, și în construcții, dar și în vânzări, rezervări și marketing. El ne „punea la curent cu toate", pe mine și pe Mike. De aceea insista să participăm la întâlnirile cu bancherii, avocații, contabilii și agenții de Bursă. Voia să cunoaștem câte puțin din toate domeniile imperiului său.

Când am renunțat la slujba mea bine plătită de la Standard Oil, tatăl meu cu studii a avut o discuție deschisă cu mine. Era uluit. Nu putea înțelege de ce am hotărât să îmi dau demisia dintr-o slujbă care îmi oferea o plată bună, mari avantaje, mult timp liber și ocazii de avansare. Când m-a întrebat într-o seară: „De ce ai renunțat?", n-am fost în stare să-i explic, oricât m-am străduit. Logica mea nu corespundea logicii sale. Marea problemă era că logica mea era de fapt logica tatălui cel bogat.

Siguranța locului de muncă era totul pentru tatăl meu cu școală. Experiența era în schimb totul pentru tatăl meu cel bogat.

Tatăl cu studii credea că am mers la școală ca să învăț să fiu ofițer de marină. Tatăl cel bogat știa că am mers la școală pentru a studia comerțul internațional. În vremea studenției, am participat la transporturi importante, navigând pe vase mari, pe petroliere și pe vase cu pasageri, spre Orientul Îndepărtat și spre insulele Pacificului de Sud. Tatăl meu bogat susținea că e mai bine să rămân în Pacific decât să merg cu vaporul în Europa, pentru că știa că „popoarele care acum se formau" se aflau în Asia, și nu în Europa. În vreme ce majoritatea colegilor mei,

inclusiv Mike, petreceau la cluburile studențești, eu învățam comerțul, învățam să cunosc oamenii, stilul în afaceri și cultura din Japonia, Taiwan, Thailanda, Singapore, Hong Kong, Vietnam, Coreea, Tahiti, Samoa și Filipine. Și eu mai petreceam din când în când, dar nu în frățiile studențești. M-am maturizat rapid.

Tatăl meu cu școală nu putea înțelege de ce m-am hotărât să îmi dau demisia și să intru în Marina Comercială. I-am explicat că vreau să învăț să pilotez avioane și mai ales să conduc trupele militare. Tatăl cel bogat mi-a explicat că lucrul cel mai complicat în a conduce o companie militară este manevrarea oamenilor. El fusese în armată trei ani; tatăl meu cu școală fusese scutit de armată. Tatăl meu bogat mi-a spus cât de important este să înveți să conduci oamenii, mai ales în situații periculoase. „Arta conducerii, asta este ceea ce trebuie să înveți acum", mi-a spus el. „Dacă nu ești un bun conducător, te vor înjunghia pe la spate, așa cum se întâmplă și în lumea afacerilor."

Când m-am întors din Vietnam, în 1973, am renunțat la acest post, chiar dacă îmi plăcea enorm să pilotez avioane. Mi-am găsit o slujbă la Compania Xerox. M-am angajat acolo dintr-un singur motiv, și nu pentru avantaje. Eram o persoană timidă, și nimic nu mă înspăimânta mai tare pe lumea asta decât ideea de a vinde ceva. Compania Xerox avea cele mai bune programe de pregătire din America pentru agenții de vânzări.

Tatăl meu cel bogat era mândru de mine. Celui cu școală îi era rușine cu mine. Ca intelectual, considera că agenții de vânzări îi sunt inferiori. Am lucrat patru ani la Xerox, până ce am învățat să-mi stăpânesc frica de a bate pe la uși și de a fi refuzat. De îndată ce am reușit să fiu permanent între primii cinci la vânzări, din nou mi-am dat demisia și am mers mai departe, lăsând în urmă o altă strălucită carieră la o companie excelentă.

În 1977, am pus bazele primei mele companii. Tatăl cel bogat ne învățase pe mine și pe Mike cum să ținem hățurile într-o companie. Acum trebuia să profit de aceste informații și să le pun cap la cap. Primul meu produs, portofelul din nailon, era făcut în Orientul Îndepărtat și adus într-un depozit din New

York, nu departe de unde făcusem eu școala. Îmi încheiasem studiile oficiale și era cazul să îmi iau zborul. Dacă dădeam greș, dădeam faliment. Tatăl meu cel bogat era de părere că e mai bine să dai faliment până în 30 de ani. „Îți mai rămâne timp să-ți revii", ne sfătuia el. În ajunul celei de-a treizecea aniversări, primul transport tocmai pleca din Coreea îndreptându-se spre New York.

Și în prezent fac afaceri internaționale. Și în continuare, așa cum mă sfătuise tatăl meu cel bogat, mă aplec în special asupra popoarelor în formare. Actualmente, compania mea de investiții operează în America de Sud, Asia, Norvegia și Rusia.

Există o butadă veche care sună cam așa: „*Job* este acronimul lui « Just Over Broke » (Imediat după faliment)." Și, din păcate, trebuie să mărturisesc că acest lucru se aplică în cazul a milioane de oameni. Pentru că școlile nu gândesc în termeni de inteligență financiară, majoritatea celor care muncesc „trăiesc la minima rezistență", muncesc și-și plătesc facturile.

Mai există o altă teorie îngrozitoare de management, care sună cam așa: „Angajații se străduiesc cât să nu fie concediați, iar patronii îi plătesc cât să nu-și dea demisia." Și dacă urmăriți nivelul salariilor din majoritatea companiilor, veți constata că există un sâmbure de adevăr în această afirmație.

În general, rezultatul este că majoritatea celor care muncesc nu progresează niciodată. Ei fac ceea ce au fost învățați să facă, „își iau o slujbă sigură". Majoritatea celor care muncesc se concentrează asupra muncii pentru plată și avantaje, care constituie o răsplată pe termen scurt și care adesea este dezastruoasă pe termen lung.

În schimb, le-aș recomanda tinerilor să-și caute de lucru în funcție de ce ar putea învăța din acea slujbă, și nu pentru ceea ce câștigă. Ei ar trebui mai întâi să caute să descopere de ce aptitudini este nevoie pentru o anumită profesie, și asta înainte de a intra în infernala „Cursă a șobolanului".

Odată ce oamenii sunt prinși în capcana de o viață a plății facturilor, ajung ca micii hamsteri care învârt rotițele de metal din cuștile lor. Lăbuțele lor aleargă cu patimă, roata se învârtește

cu patimă, dar vine și ziua de mâine și se trezesc în aceeași cușcă: grozavă slujbă, n-am ce spune.

În filmul *Jerry Maguire,* cu Tom Cruise, există multe replici excelente. Cea mai memorabilă este: „Să văd banii." Dar există una și mai adevărată. Ea este spusă atunci când Tom Cruise pleacă de la firmă. Tocmai fusese concediat și întreabă întreaga companie: „Cine vrea să vină cu mine?" Și se așterne o tăcere mormântală. Doar o femeie se ridică și spune: „Eu aș veni, dar peste trei luni urmează să mă avanseze."

Această afirmație este poate cea mai reală din întreg filmul. E genul de afirmație pe care oamenii și-o mărturisesc în gând, preocupați fiind să-și plătească facturile. Știu că tatăl meu cu școală aștepta cu nerăbdare în fiecare an mărirea salariului, și de fiecare dată era dezamăgit. Drept pentru care se apuca iar de studiu, ca să obțină noi diplome și o mărire de salariu, dar din nou se alegea cu o dezamăgire.

Întrebarea pe care o pun adesea este: „Unde duce această activitate zilnică, de fapt?" Exact ca în cazul micuțului hamster, mă întreb dacă oamenii își pun problema unde îi duce de fapt munca de zi cu zi. Ce le rezervă viitorul?

Cyril Brickfield, fostul director executiv de la Asociația Americană a Pensionarilor, declara că: „Pensiile private se află într-o stare de adevărat haos. Mai întâi, 50% din forța de muncă actuală nu are nici un fel de pensie. Fie și numai asta, și ar trebui să fie un motiv serios de îngrijorare. Iar între 75 și 80% dintre ceilalți — 50% au pensii insuficiente, de 55 sau 150 sau 300 de dolari pe lună."

În cartea sa *The Retirement Myth* (*Mitul pensionării*), Craig S. Karpel scrie: „Am fost la sediul unei firme de importanță națională ce se ocupă de consultanță în privința pensiilor și am cunoscut-o pe cea care ocupa funcția de director specializat în conceperea planurilor de pensii mari pentru cei din conducere. Când am întrebat-o la ce ar trebui să se aștepte cei care n-au funcții de conducere privind pensia, ea mi-a spus cu un zâmbet încrezător: « Glonțul de Argint ».

« Ce înseamnă Glonțul de Argint? » am întrebat.

Ea a ridicat din umeri: « Dacă această generație numeroasă de tineri și-ar da seama că nu va avea bani din care să trăiască la bătrânețe, și-ar zbura creierii. »" Karpel continuă prin a explica diferența dintre vechiul plan de pensionare cu beneficii clare și planul cel nou, 401K, care este riscant. Nu e nimic îmbucurător pentru cei care muncesc în ziua de azi. Și acum mă refer doar la pensii. Dar dacă ar fi să adaug asigurările medicale și căminele de bătrâni, totul ar deveni și mai înspăimântător. În cartea sa din 1995, autorul arată că taxele pentru căminele de bătrâni au crescut de la 30 000 de dolari pe an la 125 000 de dolari pe an. El a mers la un azil de bătrâni, curățel, fără pretenții, din cartierul lui, și a descoperit că în 1995 costa 88 000 de dolari pe an.

Deja multe spitale din țările cu un sistem medical social trebuie să ia niște hotărâri extrem de grave, cum ar fi „cine trăiește și cine moare". Aceste hotărâri pornesc pur și simplu de la suma pe care o dețin și de la cât de bătrâni sunt pacienții. Dacă e vorba de un pacient bătrân, adesea va fi tratat un altul mai tânăr. Pacientul bătrân și sărac este trecut undeva pe lista de așteptare. Deci așa cum cei bogați își pot permite un sistem de învățământ mai bun, tot așa ei vor rămâne în viață, în vreme ce aceia care n-au prea mulți bani vor muri.

În consecință, mă întreb: cei care muncesc se gândesc oare la viitor sau la următoarea leafă, își fac oare gânduri pentru ce-i așteaptă?

Când discut cu adulții care doresc să câștige mai mulți bani, le recomand de fiecare dată același lucru — să încerce să aibă o privire în perspectivă asupra vieții lor. În loc să muncească pur și simplu pentru bani și pentru siguranța zilei de mâine, ceea ce recunosc că este important, le sugerez să-și mai ia o slujbă, dobândind astfel o nouă abilitate. Le recomand adesea să intre într-o rețea de companii de marketing, în ceea ce se mai numește și „multilevel marketing", dacă într-adevăr vor să învețe cum să vândă ceva. O parte dintre aceste companii au niște programe de pregătire excelente, care îi ajută pe oameni să-și depășească frica de eșec și refuzul, acestea fiind principalul motiv pentru care se ajunge la insuccese. Educația este mai prețioasă decât banii, mai ales pe termen lung.

Adesea, când fac această sugestie, mi se răspunde: „E prea mare efortul" sau: „Nu vreau să fac decât ceea ce mă interesează."

În cazul afirmației „E prea mare efortul", îi întreb: „Și atunci preferați ca o viață întreagă să dați statului 50% din ceea ce câștigați?" Celorlalți, care răspund că „Nu vreau să fac decât ceea ce mă interesează", le spun: „Nu mă interesează să merg să fac gimnastică, dar totuși mă duc pentru că vreau să mă simt mai bine și să trăiesc mai mult."

Din păcate, există un sâmbure de adevăr în expresia „Nu înveți cal bătrân în buiestru." Dacă o persoană nu este obișnuită cu schimbările, îi va fi greu să se schimbe. Dar pe aceia dintre noi care nu sunt convinși că trebuie să muncești pentru a învăța ceva nou, aș vrea să-i încurajez: „Viața seamănă mult cu mersul la sala de sport." Cel mai greu e să te urnești. După aceea, e simplu. De multe ori, mi-a fost greu să mă duc, dar odată ajuns acolo și apucându-mă de treabă, mi-a făcut plăcere. După ce terminam exercițiile de gimnastică, mă bucuram de fiecare dată că am reușit să mă conving să merg.

Dacă nu sunteți dispuși să munciți ca să învățați ceva nou și insistați în schimb asupra unei înalte specializări în domeniul vostru, interesați-vă mai întâi dacă firma la care lucrați are sindicat. Sindicatele apără specialiștii.

Tatăl meu cu studii, după ce a ieșit din grațiile guvernatorului, a ajuns liderul sindicatului profesorilor din Hawaii. El mi-a spus că a fost cea mai grea slujbă pe care a avut-o vreodată. Pe de altă parte, tatăl meu cu bani s-a străduit toată viața ca nu cumva companiile lui să ajungă să aibă sindicat. Și a reușit. Cu toate că sindicatele erau pe aproape, de fiecare dată, tatăl cel bogat a reușit să le învingă.

Personal, nu sunt de partea nimănui, pentru că îmi dau seama de avantajele ambelor situații. Dacă veți face așa cum sunteți învățați la școală, adică să dobândiți o înaltă specializare, căutați protecția sindicatelor. De exemplu, dacă mi-aș fi continuat cariera de pilot, m-aș fi orientat spre o companie care ar fi avut un puternic sindicat al piloților. De ce? Pentru că mi-aș fi dedicat viața învățării unui singur lucru care are valoare într-o singură

direcție. Dacă aș fi fost exclus din acest domeniu, specializarea mea de o viață n-ar mai fi avut nici o valoare într-un alt domeniu. Un pilot cu vechime — cu 100 000 de ore de transport aerian serios și care câștigă 150 000 de dolari pe an — greu își găsește de lucru, adică o slujbă de profesor, de exemplu, pe un salariu similar. În ce privește specializarea, nu este întotdeauna posibil ca ea să fie transferată dintr-un domeniu în altul, pentru că specializarea unui pilot în aviația comercială nu este la fel de importantă și în sistemul educațional.

Același lucru este valabil și pentru medici. Cu toate aceste schimbări din domeniul medical, mulți specialiști trebuie să se conformeze unor organizații cum ar fi HMO. Categoric că profesorii de școală generală trebuie să fie membri de sindicat. Actualmente în America sindicatul profesorilor este cel mai mare și cel mai bogat dintre toate. National Education Association (Asociația Națională pentru Învățământ) are un cuvânt foarte greu de spus din punct de vedere politic. Profesorii au nevoie de protecția sindicatului lor pentru că și specializarea lor are o valoare limitată exclusiv la domeniul învățământului. Așadar, regula principală este: „Specializați-vă și apoi intrați în sindicat." Aceasta este o mișcare inteligentă.

Atunci când i-am întrebat pe cei cărora le predam: „Câți dintre voi puteți face un hamburgher mai bun decât McDonald's?", aproape toți au ridicat mâna. După care i-am întrebat: „Dacă atât de mulți dintre voi puteți face un hamburgher mai bun, cum se face că McDonald's câștigă mai mulți bani decât voi?"

Răspunsul este clar: McDonald's excelează în afaceri. Are un sistem imbatabil. Motivul pentru care atâția oameni talentați sunt săraci constă în faptul că îi preocupă modul în care să facă un hamburgher mai bun, neștiind în schimb mai nimic despre cum se fac afacerile.

Un prieten de-al meu din Hawaii este un mare artist. El câștigă considerabil. Într-o bună zi, avocatul mamei lui l-a sunat, spunându-i că aceasta i-a lăsat 35 000 de dolari. Asta mai rămăsese din averea ei după ce avocatul și statul își luaseră partea lor. El a profitat imediat de ocazie pentru a-și spori afacerile, folosind o parte din bani pentru reclamă. Două luni mai

târziu, primul anunț de o pagină la patru culori a apărut într-o revistă foarte scumpă, care avea ca public-țintă pe cei foarte bogați. Anunțul a apărut vreme de trei luni. Nu a primit nici un răspuns în urma anunțului și i s-a dus și toată moștenirea. În prezent, el vrea să dea în judecată revista pentru că nu i-a reprezentat bine interesele.

Acesta este un exemplu cât se poate de banal al cuiva care știe să facă un hamburgher minunat, dar nu se pricepe la afaceri. Atunci când l-am întrebat ce a învățat, singurul răspuns pe care mi l-a dat a fost că de fapt „cei de la vânzări din publicitate sunt niște escroci". Apoi l-am întrebat dacă nu dorește să urmeze un curs de vânzări și unul de marketing direct. Răspunsul lui a fost: „N-am timp și nu vreau să-mi irosesc banii."

Lumea este plină de oameni talentați. De cele mai multe ori ei sunt săraci sau au probleme financiare sau câștigă mai puțin decât ar fi în stare, și asta nu pentru ceea ce știu, ci din cauza a ceea ce nu știu. Ei își concentrează toată atenția asupra felului cum se face hamburgherul și nu asupra felului în care se vinde sau se livrează hamburgherul. Poate că McDonald's nu face cei mai buni hamburgheri, dar categoric cei care lucrează acolo sunt cei mai buni în privința vânzării și a livrării unui hamburgher de calitate medie.

Tatăl meu cel sărac dorea să mă specializez în ceva. Așa credea el că se poate câștiga mai mult. Chiar și după ce guvernatorul Hawaii-ului îi spusese că nu mai lucrează pentru guvern, tatăl meu cu studii continua să mă încurajeze să mă specializez în ceva. Apoi, tatăl meu cu școală s-a apucat să apere cauza profesorilor prin intermediul unui sindicat, organizând o campanie de protejare și de obținere de avantaje pentru profesioniștii foarte bine pregătiți. Ne-am certat adesea, dar niciodată nu a acceptat că supraspecializarea este cea care cauzează nevoia de protecție a sindicatelor. El nu a înțeles niciodată că de fapt cu cât te specializezi mai mult, cu atât cazi în această capcană și devii dependent de specializarea respectivă.

Tatăl cel bogat ne-a sfătuit pe Mike și pe mine „să ne mutăm cât mai des". Multe companii procedează la fel. Găsesc câte un tânăr student strălucit care tocmai a terminat o facultate eco-

nomică și încep să îl „pregătească" în așa fel încât într-o bună zi să preia compania. Astfel, acești străluciți tineri angajați nu se specializează într-un singur departament; ei sunt mutați de la un departament la altul pentru a cunoaște toate aspectele sistemului utilizat în lumea afacerilor. Adesea, cei bogați își „pregătesc" copiii sau pe copiii altora. Procedând astfel, copiii lor au o imagine de ansamblu asupra operațiunilor din afacerea respectivă și pot înțelege felul în care diversele departamente depind unul de altul.

Generația celui de-al Doilea Război Mondial considera că e „rău" să te muți de la o companie la alta. În prezent, acest lucru este considerat o mișcare inteligentă. Cum oamenii trec de la o companie la alta în loc să se specializeze tot mai tare, de ce n-ar încerca și să „învețe" în loc să „câștige" doar? Pe termen scurt, asta s-ar putea să însemne că veți câștiga mai puțin. Dar pe termen lung merită însutit.

Principalele calități în domeniul managementului necesare reușitei sunt:

1. Managementul circuitului banilor;
2. Managementul sistemelor (inclusiv în ce te privește pe tine însuți și timpul acordat familiei);
3. Managementul oamenilor.

Cele mai importante calități specifice sunt cele referitoare la vânzări și la înțelegerea marketingului. Abilitatea de a vinde — de a comunica cu alții, fie că e vorba de un client, de un angajat, de un șef, de un partener de viață sau de un copil — stă la baza reușitei personale. Capacitatea de a comunica în scris, oral sau la negocieri este de o importanță capitală pentru o viață reușită. Este o capacitate la care eu lucrez permanent, urmând cursuri sau cumpărând casete pregătitoare tocmai pentru a-mi lărgi cunoștințele.

Așa cum am menționat, tatăl meu cu școală, pe măsură ce muncea tot mai mult, devenea tot mai competent. Dar se și afunda tot mai tare în capcana superspecializării. Chiar dacă salariul lui creștea, posibilitățile scădeau. Când n-a mai avut acces la funcția guvernamentală, și-a dat seama cât de vulnerabil

este de fapt din punct de vedere profesional. Exact ca în cazul sportivilor profesioniști, care dintr-odată au un accident sau îmbătrânesc și nu mai pot face sport. Brusc, slujba lor foarte bine plătită dispare și au capacități limitate de a o lua de la început. Cred că de aceea tatăl meu cu studii s-a îndreptat apoi spre sindicate. Și-a dat seama cât de mult ar avea de câștigat cu ele.

Tatăl cel bogat ne-a încurajat pe Mike și pe mine să știm câte puțin din toate. Ne-a încurajat să lucrăm cu persoane mai deștepte decât noi și să aducem oameni inteligenți cu care să ne formăm echipe. În prezent, asta s-ar chema o sinergie a specializărilor profesionale.

Actualmente, întâlnesc foști profesori care câștigă sute de mii de dolari pe an. Câștigă atât de mult pentru că s-au specializat în domeniul lor, dar au dobândit și alte cunoștințe utile. Ei pot preda tot așa de bine pe cât pot vinde și face marketing. Știu că nu există talent mai important decât acela de a vinde și de a face marketing. Capacitatea de a vinde și de a face marketing nu este la îndemâna celor mai mulți, în primul rând din cauza faptului că se tem să nu fie refuzați. Cu cât veți fi mai pricepuți în arta comunicării, a negocierii și a stăpânirii fricii de a fi refuzați, cu atât vă va fi mai ușor în viață. Așa cum o sfătuiam pe acea ziaristă care voia să devină „autoare de best-seller-uri" îi sfătuiesc pe toți ceilalți. O specializare propriu-zisă are punctele ei tari, dar și punctele ei slabe. Am prieteni care sunt niște genii, dar nu pot comunica eficient cu ceilalți oameni și, ca urmare, câștigurile lor sunt jalnice. Îi sfătuiesc să-și petreacă un an învățând cum să vândă. Chiar dacă nu câștigă nimic, arta comunicării se va îmbunătăți, în cazul lor, considerabil. Și acest lucru este neprețuit.

Pe lângă faptul că trebuie să știm să acumulăm informații, să vindem și să facem marketing, trebuie să fim buni profesori, dar și buni învățăcei. Pentru a fi cu adevărat bogați, trebuie să fim capabili să oferim, așa cum suntem capabili să primim. În cazul unor probleme financiare sau profesionale, intervine tocmai această incapacitate de a oferi și de a primi. Știu mulți oameni care sunt săraci pentru că nu sunt nici buni elevi, nici buni profesori.

Ambii mei tați erau generoși. Amândoi puneau pe primul loc dăruirea. Predatul era una dintre modalitățile lor de a oferi ceva. Cu cât ofereau mai mult, cu atât primeau mai mult. Exista însă o diferență izbitoare în privința darurilor în bani. Tatăl meu cel bogat dăruia mulți bani, dona la biserică, pentru opere de caritate, pentru fundațiile sale. El știa că pentru a primi bani trebuie să dai bani. A da bani este secretul majorității familiilor foarte bogate. De aceea există organizații precum Fundația Rockefeller și Fundația Ford. Acestea sunt organizații concepute pentru a spori averi, dar și pentru a dărui permanent.

Tatăl meu cel cu școală spunea mereu: „Când o să am un ban în plus am să-l dăruiesc." Problema era că niciodată n-avea un ban în plus. Muncea tot mai mult pentru a obține mai mulți bani, în loc să se concentreze asupra legii celei mai importante a banilor: „Dă și ți se va da." În loc de a crede în asta, el credea în „Primește și apoi vei da."

În concluzie, eu am devenit într-un fel asemeni ambilor mei tați. Parte din mine este un capitalist înrăit, căruia îi place jocul de noroc al banilor care fac bani. Cealaltă parte îl reprezintă pe profesorul cu răspundere socială, profund preocupat de veșnica prăpastie dintre cei care au și cei care n-au. Personal, socotesc că principalul vinovat de adâncirea acestei prăpăstii este sistemul de învățământ arhaic.

ÎNCEPUTURI

CAPITOLUL 8

Depășirea obstacolelor

Chiar și după ce oamenii studiază și se alfabetizează din punct de vedere financiar, ei tot se mai lovesc de obstacole în obținerea independenței financiare. Există cinci motive principale pentru care cei inițiați din punct de vedere financiar nu reușesc totuși să aibă o coloană a activelor suficient de bogată. Coloana activelor este cea care poate produce mari sume de bani din circuitul financiar. Coloana activelor este cea care îi poate scăpa de probleme, astfel încât ei să ducă existența la care visează, în loc să muncească tot timpul doar pentru a-și plăti facturile. Cele cinci motive sunt:

1. Frica
2. Scepticismul
3. Lenea
4. Obiceiurile proaste
5. Aroganța

Motivul nr. 1. *Înfrângerea fricii de a pierde bani.* N-am cunoscut niciodată pe nimeni căruia să-i facă plăcere să piardă bani. Și de când mă știu, n-am cunoscut nici un om bogat care să nu fi pierdut bani. În schimb, cunosc o mulțime de oameni săraci care n-au pierdut nici un bănuț... investindu-l, adică.

Teama de a pierde bani este firească. Toată lumea o are. Chiar și cei bogați. Dar problema nu este teama, ci felul cum este ea

stăpânită. Felul cum reacționați la pierderi. Felul cum manevrați eșecul. Asta contează de fapt. Asta are cea mai mare valoare în viață, nu banii. Principala diferență dintre un om bogat și un om sărac constă în felul în care își stăpânește frica.

E normal să vă fie frică. E normal să fiți lași când e vorba de bani. Dar încă vă puteți îmbogăți. Cu toții suntem eroi în unele direcții și lași în altele. Soția prietenului meu este asistentă la urgențe. Când vede sânge, se apucă imediat de treabă. Când îi pomenesc de investiții, o ia la fugă. Eu când văd sânge nu fug. Leșin.

Tatăl meu cel bogat a înțeles foarte bine fobia banilor. „Unora le e frică de șerpi, altora le e frică să nu piardă bani. În ambele cazuri este vorba de fobii", spunea el. Soluția lui pentru fobia pierderii banilor erau niște versuri care sunau cam așa: „Dacă urăști riscul și grijile... apucă-te de treabă cât mai devreme." De aceea băncile le recomandă tinerilor să-și formeze obiceiul de a economisi. Dacă începeți de foarte tineri, este mai ușor să vă îmbogățiți. Nu am să aprofundez aceste idei aici, dar este o mare diferență între o persoană care începe să pună deoparte la 20 de ani și una care o face la 30 de ani. Este o diferență uriașă.

Se spune că una dintre minunile lumii este puterea de a combina diverse interese. Cumpărarea Insulei Manhattan se zice că ar fi fost cel mai mare chilipir al tuturor timpurilor. New York-ul a fost cumpărat cu echivalentul a 24 de dolari în gablonțuri și mărgele. Și totuși, dacă cei 24 de dolari ar fi fost investiți cu 8% dobândă anual, ar fi valorat până în 1995 peste 28 de miliarde de dolari. Manhattan-ul ar fi putut fi cumpărat din nou cu ceea ce mai rămânea după achiziționarea unei mari părți din Los Angeles, mai ales la nivelul prețurilor de pe piața imobiliară din 1995.

Vecinul meu lucrează la o importantă companie de calculatoare. Este acolo de 25 de ani. Peste încă 5 ani, el va pleca de la companie având 4 milioane de dolari incluși în planul de pensii 401K. Majoritatea banilor sunt investiți în fonduri mutuale cu creștere rapidă, pe care el le va transforma în obligațiuni și titluri de stat. Va avea doar 55 de ani când va ieși la pensie și în con-

tinuare va beneficia de un circuit pasiv de bani de peste 300 000 de dolari pe an, mai mult decât câștigă acum din leafă. Deci se poate, chiar dacă nu vă place să pierdeți sau urâți riscul. Trebuie doar să începeți foarte devreme și să vă preocupe o schemă de pensii, angajând un specialist în finanțe în care să aveți încredere și care să vă călăuzească înainte de a investi, indiferent în ce.

Dar dacă nu mai aveți mult timp la dispoziție sau doriți să vă pensionați mai devreme? Cum puteți să vă stăpâniți frica de a pierde bani?

Tatăl meu cel sărac n-a făcut nimic. Pur și simplu n-a deschis discuția, refuzând acest subiect. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat m-a sfătuit să gândesc ca texanii. „Îmi place Texas-ul și îmi plac texanii", obișnuia el să spună. „În Texas, totul este mai mare. În Texas, când se câștigă, se câștigă masiv. Când se pierde, se pierde spectaculos."

„Le place să piardă?" am întrebat eu.

„N-am spus asta. Nimănui nu-i place să piardă. Arată-mi tu mie pe cineva căruia îi place să piardă, și în mod sigur că personajul e un ratat", spuse tatăl cel bogat. „Mie-mi place atitudinea texanului în raport cu riscul, cu răsplata și cu eșecul. La asta mă refer. Felul cum își administrează viața. Ei trăiesc în stil mare, nu ca majoritatea celor de pe aici, care reacționează ca niște gângănii când e vorba de bani. Niște gângănii speriate să nu-i observe careva, care se smiorcăie ori de câte ori băcanul nu le dă un sfert de dolar rest."

Tatăl cel bogat și-a continuat explicația:

„Ceea ce-mi place cel mai mult la texani este atitudinea lor. Ei sunt mândri când câștigă și se fălesc când pierd. Texanii au și un proverb: « Dacă tot e să dai faliment, să fie unul spectaculos. » Nu-ți face plăcere să recunoști când dai faliment. Majoritatea celor de pe aici se tem atât de tare să nu piardă, încât au grijă să nu aibă ce să piardă."

Permanent ne spunea lui Mike și mie că motivul cel mai important al insuccesului financiar îl reprezintă faptul că oamenii nu vor deloc să-și asume riscuri. „Oamenii se tem atât de tare să nu piardă, încât până la urmă pierd", spunea el.

Fran Tarkenton, o fostă vedetă a fotbalului american, zicea altfel: „Să câștigi înseamnă să nu-ți fie teamă că ai să pierzi."

De-a lungul vieții mele, am observat că de obicei se câștigă după ce se pierde ceva. Înainte de a învăța să merg pe bicicletă, am căzut de mai multe ori. N-am cunoscut nici un jucător de golf care să nu fi ratat o minge. N-am cunoscut pe nimeni care să nu se fi îndrăgostit la un moment dat fără speranță. Și n-am cunoscut nici un om bogat care să nu fi pierdut vreodată bani. Așadar, pentru cei mai mulți, motivul pentru care nu câștigă din punct de vedere financiar constă în faptul că suferința cauzată de pierderea banilor ar fi cu mult mai mare decât bucuria de a fi bogat. Un alt proverb texan sună așa: „Toată lumea vrea să ajungă în Rai, dar nimeni nu vrea să moară." Majoritatea visează să fie bogați, dar îi sperie gândul că ar putea pierde bani. Deci nu ajung niciodată în Rai.

Tatăl cel bogat obișnuia să ne povestească lui Mike și mie despre călătoriile sale în Texas.

„Dacă vreți într-adevăr să învățați cum să abordați riscul, cum să pierdeți și cum să faceți față eșecului, mergeți la San Antonio și vizitați Alamo. Alamo este povestea minunată a unor oameni curajoși care au hotărât să lupte deși știau că n-au sorți de izbândă, totul fiindu-le potrivnic. Ei au preferat să moară decât să se predea. Aceasta este o poveste care inspiră și merită studiată; totuși, ea rămâne o tragică înfrângere militară. Au fost bătuți măr. Un eșec, dacă vreți. Au pierdut. Și cum au înfruntat texanii eșecul? Au continuat să strige în gura mare: « Nu uitați de Alamo! »"

Mike și cu mine am auzit de multe ori povestea asta. Tatăl cel bogat ne-o spunea mereu, mai ales în ajunul unei afaceri importante, când era nervos. După ce își termina cu scrupulozitate toate îndatoririle și nu-i mai rămânea decât să facă pasul înainte sau să stea pe loc, ne spunea această poveste. De câte ori se temea să nu greșească sau să piardă bani, ne spunea această poveste. Îi dădea curaj, pentru că îi amintea de faptul că oricând o pierdere în plan financiar se poate transforma într-un câștig. Tatăl cel bogat știa că eșecul îl va face mai puternic și mai deștept. Nu că ar fi vrut să piardă; dar știa exact care este va-

loarea lui și cum va aborda pierderea. El o va transforma într-un câștig. De asta era un învingător, iar alții niște rataţi. Acest lucru îi dădea curaj să facă acel pas important când alții băteau în retragere. „De asta îmi plac atât de mult texanii. Iau un mare eșec și-l transformă într-un punct turistic din care câștigă milioane."

Dar poate că vorbele lui de cea mai mare însemnătate pentru mine, mai ales acum, rămân acestea: „Texanii nu-și îngroapă eșecurile. Se inspiră din ele. Ei iau nereușitele și le transformă în strigăte de izbândă. Eșecurile îi inspiră pe texani spre a deveni învingători. Aceasta însă nu este o formulă exclusiv a texanilor. Este formula tuturor învingătorilor."

Așa cum spuneam și despre faptul că a cădea de pe bicicletă face parte din procesul învățării mersului pe bicicletă. Îmi amintesc că acele căzături mă făceau să fiu și mai hotărât să învăț să merg. Și nu dimpotrivă. N-am întâlnit niciodată un jucător de golf care să nu fi ratat măcar o minge. Pe jucătorii de golf profesioniști ratarea unei mingi sau a unui turneu îi face să fie și mai buni, să exerseze suplimentar, să studieze în plus. Așa devin mai buni. Învingătorii se inspiră din eșecuri. Rataţii sunt înfrânți de eșecuri.

Iată un citat din John D. Rockefeller: „Întotdeauna am încercat să transform orice dezastru într-o ocazie."

Ca japonezo-american, vă asigur că lucrurile stau chiar așa. Cei mai mulți spun că Pearl Harbor a fost o greșeală a americanilor. Eu cred că a fost o greșeală a japonezilor. În filmul *Tora, Tora, Tora,* un sobru amiral japonez le spune subordonaților săi care-l ovaționează: „Mă tem că am trezit un monstru." „Nu uitați de Pearl Harbor" a devenit un strigăt de mobilizare. Una dintre cele mai mari pierderi ale Americii a fost transformată într-un motiv de a fi învingători. Această mare înfrângere i-a dat tărie Americii, care s-a dovedit curând a fi o putere mondială.

Eșecurile îi inspiră pe învingători. Și tot eșecurile îi înfrâng pe rataţi. Acesta este cel mai mare secret al învingătorilor. Un secret pe care rataţii nu-l cunosc. Cel mai mare secret al învingătorilor este faptul că eșecul inspiră reușita; astfel, învingătorii nu se tem de eșec. Voi repeta citatul din Fran Tarkenton: „Să câștigi

înseamnă să nu-ți fie teamă că ai să pierzi." Cei ca Fran Tarkenton nu se tem să piardă pentru că își cunosc exact valoarea. Ei urăsc eșecul, chiar dacă știu că i-ar ajuta să devină și mai buni. Este o mare diferență între a urî eșecul și a te teme de el. Cei mai mulți se tem atât de tare să nu piardă bani, încât îi pierd. Dau faliment dintr-o nimica toată. Din punct de vedere financiar, ei își plănuiesc viața mult prea fără riscuri și la un nivel prea mic. Își cumpără case mari și mașini mari, dar nu cu investiții mari. Principalul motiv pentru care 90% dintre americani au probleme financiare este faptul că ei nu vor să piardă niciodată. Ei nu joacă pentru a câștiga. Apelează la specialiștii în finanțe sau contabilitate sau la brokeri și cumpără un portofoliu de acțiuni sigure. Majoritatea au mulți bani băgați în certificate de depozit, în obligațiuni cu dobândă scăzută, în mici fonduri mutuale, care operează ca în familie, și doar în câteva acțiuni individuale. Acesta este un portofoliu sigur și rezonabil. Dar nu se câștigă dintr-un asemenea portofoliu. Acesta este portofoliul cuiva care joacă pentru a nu pierde.

Să nu mă înțelegeți greșit. E poate un portofoliu mai bun decât ce deține 70% din populație, și asta e înspăimântător. Pentru că un portofoliu sigur este mai bun decât nimic. Este un portofoliu ideal pentru un om care ține să nu-și asume riscuri. Dar a juca la sigur, urmărind mereu echilibrul între investiție și câștig, nu este o cale a investitorilor care joacă cu succes. Dacă aveți bani puțini și vreți să vă îmbogățiți, trebuie mai întâi să vă „concentrați" și apoi să vă „echilibrați". Dacă veți analiza o persoană care a reușit, veți constata că la început nu avea acest echilibru. Cei care caută prea mult echilibru nu ajung nicăieri. Rămân pe loc. Pentru a face progrese e nevoie mai întâi de un dezechilibru. Gândiți-vă la felul cum ați învățat să mergeți.

Thomas Edison nu era echilibrat. El se concentrase asupra unui lucru. Nici Bill Gates n-a fost echilibrat, ci s-a concentrat. Donald Trump se concentrează. George Soros se concentrează. George Patton nu și-a dus tancurile peste tot. Le-a concentrat într-un loc și a lovit exact în punctele slabe ale liniei germane. Francezii au luptat în câmp deschis pe Linia Maginot și știți ce s-a întâmplat.

Dacă într-adevăr doriți să vă îmbogățiți, trebuie să vă concentrați. Trebuie să puneți cât mai multe ouă doar în câteva coșuri. Nu procedați asemeni celor săraci sau asemeni celor din pătura de mijloc: nu puneți puținele ouă în multe coșuri.

Dacă vă e frică să nu pierdeți, acționați fără riscuri. Dacă eșecul vă destabilizează, acționați fără riscuri. Apelați la investiții echilibrate. Dacă aveți peste 25 de ani și vă sperie riscurile, nu vă veți mai schimba. Acționați fără riscuri, dar apucați-vă devreme de treabă. Începeți să vă adunați ouăle în cuib încă din vreme, pentru că va fi un proces de durată.

Dar dacă aveți vise de libertate — sau vreți să ieșiți din „Cursa șobolanului" — prima întrebare pe care trebuie să v-o puneți este: „Cum reacționez în fața eșecului?" Dacă eșecul vă îndeamnă să învingeți, poate că ar fi mai bine să-l cunoașteți — dar aceasta este doar o eventualitate. Dacă eșecul vă face să fiți slabi sau vă scoate din fire — și vă manifestați ca niște copii răsfățați care apelează la avocat și deschid procese de câte ori ceva nu le iese cum vor —, atunci acționați fără riscuri. Păstrați-vă slujba. Sau cumpărați obligațiuni ori fonduri mutuale. Și mai ales, nu uitați că și în aceste instrumente financiare există riscuri, chiar dacă sunt mai sigure.

Spun toate astea și pomenesc de Texas sau de Fran Tarkenton pentru că e ușor să umpli coloana activelor. Nu-ți trebuie prea multă pregătire. Nici prea multă școală. Matematica de clasa a cincea ajunge. Important este ca aceste active să fie valoroase. Pentru asta trebuie curaj, răbdare și o atitudine potrivită în raport cu eșecul. Ratații evită eșecul. Și eșecul îi transformă pe ratați în învingători. Amintiți-vă de Alamo.

Motivul nr. 2. *Depășirea scepticismului.* „Pică cerul. Pică cerul." Aproape toți știm povestea „Puișorului cel laș" care aleargă de zor în curtea de păsări ca să vestească dezastrul. Cunoaștem și mulți oameni care procedează așa. Cu toții avem câte un „puișor laș" în noi.

Așa cum spuneam mai înainte, scepticul este de fapt un „puișor laș". Cu toții devenim puțin lași când se adună nori de teamă și de îndoială în gândurile noastre.

Cu toții avem îndoieli. „Nu sunt deștept." „Nu sunt destul de bun." „Cutare e mai bun decât mine." Uneori suntem paralizați de îndoielile noastre. Și atunci începem jocul infernal al lui „Și dacă..." „Și dacă economia se prăbușește imediat după ce eu investesc?" Sau: „Și dacă pierd controlul și nu pot să dau banii înapoi?" „Și dacă lucrurile nu ies așa cum am plănuit?" Sau prietenii și chiar cei dragi ne amintesc de neajunsurile noastre, indiferent ce i-am întreba. Adesea ne spun: „Ce te face să crezi că ai fi în stare?" Sau: „Dacă e o idee chiar așa de grozavă, cum de nu i-a mai venit nimănui?" Sau: „N-o să meargă niciodată. Nu-ți dai seama ce spui." Aceste vorbe de îndoială sunt adesea atât de puternice, încât nu mai putem face nimic, ne blochează. Se trezește un sentiment de teamă cumplită în stomac. Uneori nu mai putem dormi, nu mai putem avansa și rămânem la lucrurile sigure și ocaziile trec pe lângă noi. Ne uităm cum trece viața pe lângă noi, în vreme ce rămânem imobilizați cu un nod în stomac. Cu toții am simțit asta măcar odată în viață, unii mai mult decât alții.

Peter Lynch de la fondul mutual Fidelity Magellan se referă la avertismentele de genul „drobul de sare" considerându-le niște „zgomote de fond" pe care le auzim cu toții. Acest „zgomot de fond" fie ia naștere în mintea noastră, fie iese la iveală. Adesea ni-l spun prietenii, familia, colegii sau mass-media. Lynch își amintește de perioada din timpul anilor 1950, când exista amenințarea unui război atomic, lucru atât de puternic prezentat la știri, încât oamenii au început să-și construiască adăposturi și să-și facă rezerve de alimente și apă. Dacă ar fi investit acești bani în mod înțelept, în loc să-i cheltuiască în adăposturi precare, probabil că în prezent ar fi cunoscut o adevărată independență financiară.

Când au început luptele de stradă, acum câțiva ani la Los Angeles, vânzările de arme în toată țara au crescut spectaculos. O persoană moare din cauza cărnii crude dintr-un hamburgher mâncat în statul Washington, și departamentul de sănătate al statului Arizona dă un ordin către toate restaurantele să frigă bine carnea de vacă. O companie de medicamente prezintă o reclamă despre felul în care oamenii iau gripa, pe un post

național de televiziune. Anunțul se face în februarie, răcelile sunt tot mai numeroase, dar și vânzările de medicamente pentru gripă.

Majoritatea oamenilor sunt săraci pentru că atunci când este vorba de investiții, lumea e plină de „puișori lași" care strigă disperați: „Pică cerul! Pică cerul!" Și ei sunt foarte eficienți, pentru că în fiecare dintre noi există câte un „puișor laș". Uneori trebuie mult curaj pentru a nu lăsa zvonurile și previziunile sumbre să facă să încolțească îndoiala și teama.

În 1992, un prieten pe nume Richard a venit de la Boston să îi facă o vizită soției mele, dar și mie în Phoenix. El a fost foarte impresionat de ceea ce am reușit noi cu acțiunile și proprietățile imobiliare. Prețurile la proprietățile imobiliare scăzuseră în Phoenix. Ne-am petrecut două zile explicându-i că acestea sunt niște ocazii excelente pentru creșterea circuitului banilor și a capitalului.

Soția mea și cu mine nu suntem de fapt agenți imobiliari. Suntem doar investitori. După ce am identificat o clădire într-o zonă bună, am sunat un agent care i-a vândut-o în acea după-amiază. Prețul a fost de doar 42 000 de dolari pentru o casă de oraș cu două dormitoare. Casele similare merg până la 65 000 de dolari. Prietenul nostru dăduse de un chilipir. Încântat, a cumpărat-o și s-a întors la Boston.

Două săptămâni mai târziu, agentul a sunat spunându-ne că prietenul nostru s-a răzgândit. L-am sunat imediat să aflu de ce. Mi-a zis că a vorbit cu vecinul lui, care i-a spus că e o afacere proastă. Că a plătit prea mult. L-am întrebat pe Richard dacă vecinul lui e investitor. Richard mi-a spus că „nu". Când l-am întrebat de ce l-a ascultat, Richard a început să se apere din răsputeri și mi-a zis că el vrea să mai caute. Piața imobiliară din Phoenix s-a modificat din nou, și în 1994, căsuța respectivă se închiria cu 1 000 de dolari pe lună — 2 500 în lunile de iarnă grea. Casa valora 95 000 de dolari în 1995. Pentru Richard, ar fi fost suficient să plătească un avans de 5 000 de dolari și ar fi ieșit din „Cursa șobolanului". Nici până în prezent n-a făcut nimic. Și totuși, chilipirurile în Phoenix încă există; trebuie doar căutate atent.

Faptul că Richard s-a răzgândit nu m-a surprins. Acesta reflectă „remușcările cumpărătorului", care ne afectează pe noi toți. Îndoielile astea ne vin de hac. „Puișorul cel laș" a câștigat și am pierdut o șansă de a ne descătușa.

Iată un alt exemplu. O parte dintre activele mele sunt sub formă de drepturi asupra bunurilor debitorului în loc de certificate de depozit. Câștig 16% pe an pentru banii mei, ceea ce sigur că depășește cu mult cele 5 procente oferite de bancă. Acest tip de certificate sunt în proprietăți imobiliare și sub puterea legii, ceea ce din nou este un sistem mai sigur decât banca. Formula prin care sunt cumpărate le face să fie mai sigure. Ele nu sunt sub formă de lichidități. Le-am privit comparativ cu certificatele de depozit între 2 și 7 ani. Aproape de fiecare dată când spun cuiva, mai ales celor care au bani în certificatele de depozit, că eu îmi țin banii în astfel de certificate, mi se răspunde că e riscant. Mi se explică de ce n-ar trebui să procedez așa. Atunci când îi întreb de unde dețin aceste informații, îmi spun că de la un prieten sau dintr-o revistă de investiții. Ei personal nu au procedat niciodată așa, dar îi spun cuiva care a cunoscut această experiență de ce nu trebuie s-o facă. Cel mai mic profit pe care l-am avut a fost de 16%, dar cei care își manifestă neîncrederea preferă să accepte 5%. Îndoiala costă scump.

După părerea mea, aceste îndoieli și acest scepticism îi fac pe cei mai mulți să fie săraci și să acționeze fără riscuri. Lumea de fapt de-abia așteaptă să vă îmbogățiți. Îndoielile îi fac pe oameni să rămână săraci. Așa cum spuneam, teoretic, ieșirea din „Cursa șobolanului" se face simplu. Nu trebuie prea multă școală, dar îndoielile acestea îi paralizează pe cei mai mulți.

Tatăl cel bogat spunea: „Scepticii nu câștigă niciodată." „Îndoielile necontrolate și temerile duc la scepticism. Scepticii critică și învingătorii analizează" era o altă idee pe care îi plăcea să o repete. Tatăl cel bogat explica faptul că analiza îți deschide ochii, iar veșnicile comentarii negative te orbesc. Analiza le permite învingătorilor să constate cât de orbi sunt criticii și să discearnă ocaziile pe care toți ceilalți le ratează. Cheia oricărui succes este să descoperi ceea ce alții nu observă.

Proprietățile imobiliare sunt o formă serioasă de investiție pentru oricine își dorește o independență sau o libertate financiară. Este o unealtă unică de investiție. Și totuși, de câte ori pomenesc de afacerile imobiliare ca vehicul ideal, aud adesea: „Nu vreau să repar closete." Asta este ceea ce numește Peter Lynch „zgomotul de fond". Așa ar spune și tatăl meu cel bogat că vorbește un sceptic. E, de fapt, persoana care critică și nu analizează. Persoana care lasă îndoielile și temerile să îi întunece mintea în loc să-i deschidă ochii.

Așadar, când cineva spune: „Nu vreau să repar closete" îmi vine imediat să replic, spunând: „Ce te face să crezi că eu aș dori așa ceva?" Asta înseamnă că toaleta este mai importantă decât ceea ce-și doresc de fapt. Tocmai am vorbit despre eliberarea din „Cursa șobolanului" și oamenii continuă să se concentreze pe toalete. Aceasta este gândirea-șablon pe care continuă s-o aibă majoritatea celor săraci. Ei critică în loc să analizeze.

„Aceste « nu vreau » dețin cheia reușitei tale", ar spune tatăl cel bogat.

Cum nici eu nu vreau să repar closete, m-am străduit să găsesc un administrator care să se ocupe de asta. Pentru că am găsit pe cineva foarte priceput care să se ocupe de case și blocuri, circuitul financiar a crescut. Ceea ce este și mai important e faptul că acest bun administrator mi-a permis să cumpăr mult mai multe proprietăți imobiliare atâta vreme cât nu trebuia să repar eu closete. Un bun administrator este cheia reușitei în afacerile imobiliare. Pentru mine, el e chiar mai important decât proprietățile imobiliare rentabile. Un bun administrator află mai multe de pe piața de proprietăți imobiliare și mai repede chiar decât agenții specializați, ceea ce face ca proprietăților respective să le crească valoarea.

Asta înțelegea tatăl cel bogat prin „Aceste « nu vreau » dețin cheia reușitei tale". Pentru că nu vreau nici eu să repar toalete, m-am gândit cum să investesc în proprietăți imobiliare și cum să ies din „Cursa șobolanului". Cei care continuă să spună „Nu vreau să repar closete" adesea nu-și dau seama de importanța investițiilor. Aceste toalete par să conteze chiar mai mult decât libertatea lor.

Legat de piața de acțiuni, deseori îi aud pe unii spunând: „Nu vreau să pierd bani." De ce or fi crezând ei că eu sau că altcineva ar vrea să piardă bani? Ei nu reușesc să facă bani pentru că aleg să nu piardă bani. În loc să analizeze, ei refuză un alt important vehicul în investiții — piața de acțiuni.

În decembrie 1996, treceam cu un prieten pe lângă benzinăria din cartier. El s-a uitat și a văzut că a crescut din nou prețul benzinei. Prietenul meu își face griji din orice, adică este un fel de „puișor laș". Pentru el nu există decât drobul de sare care uneori chiar îi cade în cap.

Până am ajuns acasă, mi-a explicat în ce hal o să crească prețul benzinei în următorii câțiva ani. Știa tot felul de statistici de care eu nu auzisem, deși personal dețin un număr considerabil de acțiuni în companiile petroliere. Primind această informație, imediat am căutat și am găsit o nouă companie petrolieră subevaluată, care era pe cale să descopere noi zăcăminte. Brokerul meu era foarte încântat de această nouă companie și a cumpărat 15 000 de acțiuni la 65 de cenți bucata.

În februarie 1997, împreună cu prietenul meu, am trecut pe lângă aceeași benzinărie și într-adevăr prețul crescuse cu aproape 15%. Din nou „Puișorul cel laș" și-a făcut griji și s-a plâns de mama focului. Eu am zâmbit, pentru că în ianuarie 1997 acea companie mică de petrol descoperise un nou zăcământ și cele 15 000 de acțiuni au ajuns la 3 dolari bucata față de momentul în care el mi-a dat prima informație. Prețul benzinei va continua să crească dacă se adevărește ceea ce spune prietenul meu.

În loc să analizeze, acești mici speriați își blochează mintea. Dacă majoritatea oamenilor ar înțelege cum funcționează investițiile pe piața de acțiuni și ce înseamnă un „stop", mult mai mulți ar investi ca să câștige și nu ca să nu piardă. „Stop" este o simplă comandă pe calculator, prin care îți sunt vândute automat acțiunile în momentul în care prețul scade abrupt, ajutând la reducerea pierderilor și la creșterea la maximum a unor câștiguri. Aceasta este o extraordinară unealtă pentru cei care se tem să nu piardă.

Astfel, de câte ori îi aud pe cei care se concentrează asupra lui „nu vreau" în loc să îi intereseze ce anume vor, știu că acest „zgomot de fond" din mintea lor trebuie să fie unul tare puternic. „Puișorul cel laș" e depășit de situație și a început să piuie. „Pică cerul și se strică toaletele." Astfel, evită ceea ce „nu vor", dar plătesc enorm pentru asta. S-ar putea chiar să nu obțină niciodată în viață ceea ce vor.

Tatăl cel bogat m-a învățat să-i privesc altfel pe „Puișorii cei lași". „Procedează precum colonelul Sanders." La 66 de ani, el a dat faliment și a început să trăiască din Asigurările Sociale. Evident, banii nu-i ajungeau. A bătut toată țara vânzându-și rețeta de pui fript. A fost refuzat de 1 009 inși înainte să spună cineva „da". Și a continuat, devenind multimilionar la o vârstă la care cei mai mulți se retrag din afacere. „Era un om curajos și tenace", spunea tatăl cel bogat despre Harlan Sanders, întemeietorul rețelei KFC.

Așadar, atunci când aveți dubii și vă este puțin frică, procedați precum colonelul Sanders cu puișorii lui: frigeți-i.

Motivul nr. 3. *Lenea.* Oamenii ocupați sunt adesea cei mai leneși. Cu toții am auzit povești despre un om de afaceri care muncește din greu ca să câștige bani. El muncește serios ca să asigure traiul nevestei și al copiilor. Petrece multe ore la birou și muncește și acasă în week-end-uri. Dar într-o bună zi, se trezește singur în casă. Nevasta îl părăsește și ia și copiii. El știa că nevasta avea probleme. Dar în loc să se străduiască să îndrepte relația dintre ei, a continuat să stea cu nemiluita la slujbă. Demoralizat, el începe să nu mai muncească bine și își pierde slujba.

Am întâlnit adesea oameni care sunt prea ocupați ca să aibă grijă de averea lor. Așa cum unii oameni sunt prea ocupați ca să se preocupe de sănătatea lor. Motivul este același. Sunt ocupați și continuă pe linia asta pentru a evita ceva cu care nu vor să se confrunte. Nu e nevoie să le spună nimeni. În adâncul sufletului ei știu. De fapt, dacă le atrageți atenția, adesea reacția lor este una de furie sau iritare.

Dacă nu sunt ocupați cu munca sau cu copiii, sunt ocupați să se uite la televizor, să pescuiască, să joace golf sau să meargă la

cumpărături. În adâncul sufletului, ei știu că de fapt evită ceva important. Aceasta este forma de lene cea mai des întâlnită. Este o lene manifestată printr-o ocupare excesivă.

Și care este leacul leneviei? Răspunsul este puțină lăcomie.

Mulți dintre noi am fost educați în ideea că lăcomia sau dorința pătimașă ar fi ceva rău. „Oamenii hrăpăreți sunt oameni răi", obișnuia să spună mama mea. Și totuși, în noi toți există dorința de a avea lucruri frumoase, noi, sau de a trăi ceva palpitant. Pentru a stăpâni acest sentiment al dorinței pătimașe, părinții găsesc adesea ca soluție înăbușirea dorinței prin inocularea ideii de vinovăție.

„Te gândești numai la tine. Nu știi că mai ai și frați și surori?", era unul dintre lucrurile care îi plăceau cel mai tare mamei să mi le repete. Sau: „Vrei să-ți cumpăr asta?", îi plăcea tatei să spună. „Crezi că sunt fabrică de bani? Crezi că banii se găsesc pe stradă? Știi că noi nu suntem bogați." Nu atât cuvintele, cât tonul lor îmi trezea un sentiment de vinovăție.

Reversul sentimentului de vinovăție era: „Mă sacrific ca să-ți cumpăr asta. Ți-o cumpăr doar pentru că eu nu am avut norocul ăsta când eram copil." Am un vecin care deși este sărac lipit, nu-și mai poate băga mașina în garaj. Acesta este plin cu jucării pentru copiii lui. „Obrăznicăturile astea răsfățate au obținut tot ceea ce și-au dorit. Nu vreau să trăiască și ei sentimentul nesatisfacerii dorințelor", repeta el zilnic. Nu pusese nimic deoparte pentru anii de facultate ai copiilor sau pentru pensie, dar copiii lui puteau obține orice jucărie își doreau. Recent, tocmai primise o carte de credit prin poștă și și-a dus copiii la Las Vegas. „O fac pentru copii", spuse el scoțând în evidență sacrificiul de care dădea dovadă. Tatăl cel bogat interzicea expresia „Nu-mi pot permite."

La mine acasă numai asta auzeam. În schimb, tatăl cel bogat cerea să se pună întrebarea: „Cum mi-aș putea permite asta?" Raționamentul său era că exprimarea „Nu-mi pot permite" blochează creierul. El nu mai poate gândi. „Cum mi-aș putea permite asta?" îi deschidea mintea, forțând-o să gândească și să caute o rezolvare.

Ceea ce este însă și mai important este că el considera că „Nu-mi pot permite" exprimă, de fapt, o minciună. Omul știe asta. „Spiritul omenesc este foarte, foarte puternic", spunea el. „El știe că poate face orice." Însă, atunci când este vorba de o minte leneșă care spune „Nu-mi pot permite", izbucnește un adevărat război interior. Spiritul se supără, iar mintea cea leneșă trebuie să-și apere minciuna. Spiritul strigă din răsputeri: „Hai să mergem la sală și să facem mișcare." În schimb, mintea cea leneșă spune: „Dar sunt obosit, am muncit din greu pe ziua de azi." Sau spiritul spune: „M-am săturat până peste cap să fiu sărac. Hai să facem ceva să ne îmbogățim." La care mintea cea leneșă răspunde: „Oamenii bogați sunt hrăpăreți. Și apoi, e prea mare osteneala. Există riscuri, s-ar putea să pierd banii. Și așa muncesc destul. Oricum, am prea multe de făcut la serviciu. Uite numai câte am de făcut în seara asta. Șeful vrea să termin treaba până mâine dimineață."

„Nu-mi pot permite" aduce tristețea, neajutorarea care duce la deznădejde și adesea la depresie. Un alt cuvânt pentru asta este „apatie". Întrebarea „Cum mi-aș putea permite asta?" deschide posibilități, incită și creează visuri. Tatăl cel bogat nu era preocupat de ceea ce voiai să-ți cumperi, ci de puterea minții și de spiritul dinamic pe care îl crea „Cum mi-aș putea permite asta?"

Astfel, rareori ne dădea ceva lui Mike sau mie. În schimb, ne întreba: „Și cum ți-ai putea permite asta?", cu referire la studiile universitare pe care ni le-am plătit singuri. Nu era vorba de un scop aici, ci de procesul de atingere a unui scop pe care el dorea să ni-l însușim.

Problema pe care am sesizat-o în zilele noastre este că există milioane de oameni care au un sentiment de vinovăție față de lăcomia lor. Sunt condiționați să fie astfel din copilărie. E vorba de acea dorință de a avea cele mai frumoase lucruri pe care ți le poate oferi viața. Cei mai mulți oameni sunt condiționați subconștient să-și spună: „Nu poți tu să ai așa ceva", sau „Nu-ți vei putea permite așa ceva niciodată."

Când am hotărât să ies din „Cursa șobolanului", mi-am pus o întrebare foarte simplă: „Cum mi-aș putea permite să nu mai

muncesc niciodată?" Și atunci mintea mea a început să se agite pentru a găsi răspunsuri și soluții. Partea cea mai complicată a fost să lupt împotriva ideii inoculate de părinții mei — „Nu ne putem permite asta." Sau: „Nu te mai gândi numai la tine." Sau: „De ce nu te gândești și la alții?" Și alte expresii concepute pentru a strecura ideea de vinovăție și a anihila lăcomia.

Deci, cum vă puteți bate cu lenea? Răspunsul ar fi: cu puțină lăcomie. Sau cum spune însuși numele postului de radio WII-FM, care înseamnă „What's In It — For Me?" („Da' eu cu ce mă aleg?"). Omul trebuie să stea și să se întrebe: „Da' eu cu ce mă aleg dacă sunt sănătos, sexi și arătos?" Sau: „Cum ar arăta viața mea dacă n-ar mai trebui să muncesc niciodată?" Sau: „Ce aș face dacă aș avea toți banii de care am nevoie?" Fără această umbră de lăcomie și fără dorința de a avea ceva mai bun nu există posibilitate de progres. Lumea noastră progresează pentru că noi toți ne dorim o viață mai bună. Noile invenții apar pentru că ne dorim ceva mai bun. Mergem la școală și studiem serios pentru că vrem ceva mai bun. Așadar, de câte ori vă dați seama că evitați ceva ce ar trebui să faceți, trebuie doar să vă întrebați: „Da' eu cu ce mă aleg?" Fiți puțin lacomi. E cel mai bun leac împotriva lenei.

Prea multă lăcomie însă, ca orice lucru în exces, nu e bună. Amintiți-vă însă ce spunea Michael Douglas în filmul *Wall Street*: „Lăcomia este bună." Tatăl cel bogat spunea altfel: „Sentimentul de vinovăție este mai rău decât lăcomia. Pentru că vinovăția îți jefuiește trupul de suflet." După părerea mea, cel mai bine a spus-o Eleanor Roosevelt: „Fă ceea ce îți spune sufletul că e bine — pentru că oricum vei fi criticat. Vei fi condamnat de ceilalți și dacă faci ceva și dacă nu faci."

Motivul nr. 4. *Obiceiurile proaste.* Viața noastră este o reflectare a obiceiurilor, și nu atât a educației, a studiilor. După ce a văzut filmul *Conan* cu Arnold Schwarzenegger, un prieten mi-a spus: „Mi-ar plăcea să am un trup ca al lui Schwarzenegger." Majoritatea bărbaților sunt de aceeași părere.

„Am auzit că era destul de firav și de slăbănog la început", a adăugat un alt prieten.

„Da, și eu am auzit", a spus un altul. „Am mai auzit că făcea sport aproape în fiecare zi la sala de antrenament."

„Mda, păi n-avea încotro."

„Nu cred", zise scepticul grupului. „Pun pariu că așa s-a născut. Și apoi, ia să nu mai vorbim de Arnold și să mai bem niște bere."

Acesta este un exemplu al obiceiului de a-ți controla comportamentul. Îmi amintesc că l-am întrebat pe tatăl cel bogat despre obiceiurile celor bogați. În loc să-mi răspundă direct, el a vrut să aflu totul printr-un exemplu, ca de obicei.

„Când plătește tatăl tău facturile?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„La începutul lunii", i-am răspuns.

„Și îi mai rămâne ceva?", m-a întrebat.

„Foarte puțin", mi-a spus.

„Ăsta este motivul pentru care se omoară atât", mi-a spus tatăl cel bogat. „Are obiceiuri proaste. El îi plătește întâi pe ceilalți, se pune pe el pe ultimul loc, și asta în cazul în care îi mai rămâne ceva."

„Ceea ce de obicei nu-i prea rămâne", am spus eu. „Dar trebuie să-și plătească facturile, nu? Oare n-ar trebui să și le plătească?"

„Nici nu se pune problema", spuse tatăl cel bogat. Cred cu tărie că facturile trebuie plătite la timp. Dar eu mai întâi mă plătesc pe mine, înainte să plătesc statului."

„Și ce se întâmplă când nu ai destui bani?", am întrebat. „Ce e de făcut?"

„Același lucru", mi-a spus tatăl cel bogat. „Eu întâi mă plătesc pe mine, chiar și când nu am prea mulți bani. Coloana activelor este mult mai importantă pentru mine decât statul."

„Dar", am spus eu, „nu vin să vă someze?"

„Doar dacă nu plătești", spuse tatăl cel bogat. „Uite ce e, eu n-am spus să nu plătești. Am spus să mă plătesc mai întâi pe mine, chiar și când nu am destui bani."

„Bine", am replicat eu, „dar cum faceți atunci?"

„Nu contează cum. Problema este « De ce »", spuse tatăl cel bogat.

„Bine, de ce?"

„Motivația", spuse tatăl cel bogat. „Cine crezi că se va plânge mai tare dacă nu plătesc: eu sau creditorii mei?"

„Categoric, creditorii vor face mai mult scandal", am spus eu, reacționând așa cum mi se părea logic. „Nu vă veți plânge dacă nu vă veți plăti."

„Vezi tu, după ce mă plătesc pe mine, constrângerea de a-mi plăti impozitele și celelalte dări este atât de mare, încât mă obligă să găsesc alte forme de venit. Constrângerea de a plăti devine motivația mea. Mi-am mai luat și alte slujbe, am deschis noi companii, m-am apucat să tranzacționez acțiuni, am făcut tot ce am putut astfel încât cei cărora le datorez bani să nu înceapă să țipe la mine. Această constrângere m-a determinat să muncesc mai mult, să mă gândesc la o soluție și, în general, m-a făcut mai deștept și mai activ în privința banilor. Dacă m-aș fi lăsat pe mine pe ultimul plan, n-ar mai fi existat constrângerea, dar aș fi rămas fără o para chioară."

„Deci frica de stat sau de alții cărora le datorați bani v-a motivat?"

„Exact", spuse tatăl cel bogat. „Vezi tu, perceptorii guvernamentali sunt foarte duri în general, indiferent dacă sunt ai statului sau nu. Cei mai mulți cedează în fața duritații lor. Le dau lor banii și pe ei înșiși nu se mai plătesc niciodată. Știi povestea slăbănogului de 48 de kilograme care se alege cu praf în ochi?"

Am dat din cap. Am văzut tot timpul anunțul pentru cursurile de ridicare de greutăți și de bodybuilding în cărțile cu benzi desenate.

Ei bine, majoritatea oamenilor îi lasă pe duri să le arunce praf în ochi. Eu am hotărât să transform această teamă față de cei duri într-o posibilitate de a mă întări. Alții devin și mai slabi. Obligându-mă să mă gândesc cum să mai câștig niște bani, e ca și cum aș merge la sala de sport și aș ridica greutăți. Cu cât îmi lucrez mai mult mușchii minții cu scopul de a face bani, cu atât devin mai puternic. Acum nu mă mai tem de acești duri.

Mi-a plăcut ce mi-a spus tatăl cel bogat.

„Dacă mă plătesc pe mine în primul rând, devin mai puternic din punct de vedere financiar, mental și fiscal."

Tatăl cel bogat a dat din cap afirmativ. „Și dacă mă plătesc pe mine în ultimul rând sau deloc, devin tot mai slab. Deci oamenii precum șefii, directorii, perceptorii de impozite și facturi ori proprietarii reușesc să mă hăituiască toată viața. Și asta doar pentru că nu sunt în stare să îmi fac niște obiceiuri sănătoase în privința banilor."

Tatăl cel bogat dădu din cap afirmativ. „Exact ca pe slăbănogul de 48 de kilograme."

Motivul nr. 5. *Aroganța.* Aroganța înseamnă orgoliu plus ignoranță.

„Ceea ce știu este ceea ce mă ajută să fac bani. Ceea ce nu știu mă face să pierd bani. De câte ori am fost arogant am pierdut bani. Pentru că atunci când sunt arogant, cred sincer că lucrurile pe care nu le știu nu sunt importante", îmi spunea adesea tatăl cel bogat.

Am descoperit că mulți oameni se folosesc de aroganță pentru a-și ascunde ignoranța. Asta se întâmplă deseori atunci când discut declarațiile de venit cu contabilii sau chiar cu alți investitori.

Ei încearcă să facă pe grozavii în timpul discuției. E clar că nu știu despre ce e vorba. Ei nu mint, dar nici nu spun adevărul.

Există mulți oameni în lumea banilor, a finanțelor și a investițiilor care habar n-au despre ce vorbesc. Mulți dintre cei care aparțin industriei banilor doar își laudă marfa precum negustorii de mașini la mâna a doua.

Atunci când știți că nu cunoașteți suficient un anumit lucru, educați-vă apelând la un expert în domeniu sau la o carte despre acel subiect.

CAPITOLUL 9

Pornirea

Aș vrea să vă pot spune că mi-a fost ușor să fac avere, dar n-ar fi adevărat.

Drept pentru care, ca răspuns la întrebarea: „Cum să încep?" ofer de obicei traseul pe care l-am urmat zi de zi pentru a ajunge în această fază. E foarte ușor să găsești afaceri profitabile. Vă garantez eu că așa este. E ca mersul pe bicicletă. După câteva bușituri, devine cât se poate de simplu. Când este însă vorba de bani, hotărârea de a merge până la capăt și de a depăși bușiturile depinde de fiecare.

Pentru a găsi „afaceri cu care te întâlnești doar odată în viață", dintre cele de milioane de dolari, trebuie să apelăm la geniul nostru financiar. Eu cred că fiecare dintre noi are un geniu financiar înnăscut. Problema este să descoperim unde zace și să îl trezim. El încă doarme pentru că am fost educați să credem că banul este ochiul dracului și stă la rădăcina tuturor relelor. Am fost încurajați să învățăm o meserie ca să muncim pentru bani, dar nimeni nu ne-a învățat cum să facem să muncească banii pentru noi. Am fost învățați să nu ne facem griji pentru viitorul nostru financiar, pentru că firma ori statul vor avea grijă de noi la pensie. Și totuși, copiii noștri educați în același sistem de învățământ vor fi cei care vor sfârși prin a ne plăti această pensie. Mesajul continuă să fie cel de a munci din greu, de a câștiga bani, de a-i cheltui și de a împrumuta bani.

Din păcate, 90% dintre occidentali subscriu la această idee pur și simplu pentru că e mai ușor să-ți găsești o slujbă sau să muncești pentru bani. Dacă nu vreți să faceți parte din masele largi, vă ofer o soluție, respectiv zece pași care ajută la trezirea geniului financiar. Vă ofer soluția pe care am urmat-o și eu la rândul meu. Dacă vreți să urmați o parte dintre ei, foarte bine. Dacă nu, imaginați-vă alții. Geniul vostru financiar e suficient de inteligent pentru a-și întocmi propria listă.

Aflându-mă în Peru împreună cu un căutător de aur de 45 de ani, l-am întrebat pe acesta cum de este așa de sigur că va găsi o mină de aur. El mi-a răspuns: „Aurul este pretutindeni. Dar oamenii nu sunt învățați să-l observe."

Trebuie să recunosc că așa este. În afacerile imobiliare pot găsi într-o singură zi patru sau cinci potențiale afaceri strălucite, în vreme ce omul obișnuit nu va găsi nimic, căutând chiar în același loc. Și asta pentru că nu și-a găsit răgazul să-și dezvolte geniul financiar. Următorii pași vi-i ofer pentru a vă dezvolta acest har dat de Dumnezeu, har asupra căruia doar voi dețineți controlul.

1. **AM NEVOIE DE UN MOTIV MAI PUTERNIC DECÂT REALITATEA.** *Puterea spiritului.* În cazul în care îi veți întreba dacă vor să se îmbogățească sau să devină independenți din punct de vedere financiar, cei mai mulți vă vor răspunde că „da". Apoi se trezesc la realitate. Drumul pare prea lung și prea anevoios. E mai simplu să muncești pentru bani și să dai surplusul unui agent de bursă.

Am cunoscut cândva o tânără care visa să înoate pentru echipa olimpică a Statelor Unite. Adevărul e că trebuia să se trezească zilnic la 4:00 dimineața și să înoate trei ore înainte să meargă la școală. Nu mergea cu prietenii la petreceri sâmbătă seara și trebuia să învețe și să aibă note mari ca toți ceilalți.

Când am întrebat-o ce a îndemnat-o să ajungă să aibă această ambiție supraomenească și să facă atâtea sacrificii, mi-a răspuns pur și simplu: „O fac pentru mine și pentru cei dragi. Iubirea mă ajută să depășesc obstacolele și sacrificiile."

Un motiv sau un scop este o combinație între ceea ce „vrei" și ceea ce „nu vrei". Oamenii mă întreabă care a fost motivul pentru care mi-am dorit să fiu bogat. Și eu le explic că este o combinație de sentimente profunde care presupun ceea ce „vreau" și ceea ce „nu vreau".

Voi face o listă cu câteva dintre ele. Mai întâi, ceea ce „nu vreau", pentru că aceste lucruri creează ceea ce „vreau". Nu vreau să muncesc toată viața. Nu vreau ceea ce au sperat părinții mei pentru mine, adică o slujbă sigură și o casă la marginea orașului. Nu-mi place să fiu angajatul cuiva. Mi-a displăcut profund faptul că tatăl meu a lipsit la multe dintre meciurile mele de fotbal pentru că era prea ocupat să-și vadă de cariera lui. Mi-a displăcut profund faptul că tatăl meu a muncit din greu toată viața și statul i-a luat cea mai mare parte din muncă până la sfârșitul existenței sale. Nici măcar nu a putut să transmită mai departe înainte de a muri rezultatul eforturilor sale de o viață. Cu bogații nu se întâmplă așa ceva. Ei muncesc din greu, dar lasă o moștenire copiilor lor.

Și acum, ceea ce vreau. Vreau să fiu liber să călătoresc în lumea întreagă și să trăiesc în stilul în care îmi place. Și vreau să fac asta cât sunt încă tânăr. Pur și simplu vreau să fiu liber. Vreau să dețin controlul asupra timpului și vieții mele. Vreau ca banii să muncească pentru mine.

Acestea sunt motivele mele emoționale profunde. Ale voastre care sunt? Dacă nu sunt suficient de puternice, atunci realitatea drumului care vă așteaptă poate fi mai puternică decât motivația. Am pierdut bani și am întâlnit multe opreliști, dar această hotărâre profundă m-a ajutat să mă ridic de la pământ de fiecare dată și s-o iau de la capăt. Am vrut ca de la 40 de ani să fiu liber, dar a trebuit să aștept până la 47, trecând prin multe experiențe, din care am avut enorm de învățat.

Așa cum spuneam, îmi pare rău că nu pot să zic că a fost ușor. N-a fost, dar n-a fost nici greu. Dar fără o motivație serioasă sau un scop, totul este greu în viață.

DACĂ NU AVEȚI UN MOTIV SERIOS, NU ARE ROST SĂ CITIȚI MAI DEPARTE. O SĂ VI SE PARĂ PREA MULTĂ MUNCĂ.

2. **ALEG ZILNIC.** *Puterea alegerii.* Acesta este principalul motiv pentru care oamenii doresc să trăiască într-o țară liberă. Dorim puterea de a alege.

Din punct de vedere financiar, cu fiecare dolar pe care îl câștigăm obținem și puterea de a ne alege viitorul și de a fi bogați, săraci sau din clasa de mijloc. Obiceiurile de a cheltui reflectă exact cine suntem. Oamenii săraci au obiceiuri proaste în privința cheltuielilor.

Am avut multe avantaje de pe urma faptului că atunci când eram copil mi-a plăcut să joc Monopoly. Nimeni nu mi-a spus că Monopoly ar fi un joc doar pentru copii, așa încât am continuat să-l practic și ca adult. Am avut și un tată bogat care mi-a explicat care este diferența între active și pasive. Cândva de mult, când eram mic, am ales să fiu bogat și am știut că nu trebuia să fac altceva decât să învăț să dobândesc active, active adevărate. Cel mai bun prieten al meu, Mike, avea deja această coloană a activelor oferită pe tavă, dar tot trebuia să aleagă pentru a învăța să și-o mențină. Multe familii bogate își pierd activele la generația următoare pur și simplu pentru că n-a fost nimeni format în ideea păstoririi acestor active.

Cei mai mulți aleg să nu fie bogați. 90% din populație socotește că a fi bogat „e prea complicat". Și atunci inventează expresii în acest sens: „Nu mă interesează banii." Sau: „N-am să mă îmbogățesc niciodată." Sau: „Nu trebuie să-mi fac griji, sunt încă tânăr." Sau: „Când o să adun niște bani, am să mă gândesc și la viitorul meu." Sau: „Soțul/soția mea se ocupă de partea financiară." Problema acestor afirmații este că ajung să lipsească persoana care le alege de capacitatea de a se gândi la următoarele două lucruri: timpul, care este bunul cel mai de preț, și învățatul. Faptul că nu aveți bani nu trebuie să devină o justificare pentru a nu învăța. Asta este o alegere pe care o facem zilnic fiecare, adică ce facem cu timpul nostru, cu banii noștri și cu ceea ce învățăm noi. Aceasta este puterea alegerii. Cu toții avem de ales. Eu pur și simplu am ales să fiu bogat, și această alegere o fac zilnic.

INVESTIȚI MAI ÎNTÂI ÎN EDUCAȚIE. În realitate, singurul bun pe care îl aveți este mintea voastră, care e cea mai pu-

ternică unealtă pe care o vom putea stăpâni vreodată. Așa cum spuneam și despre puterea alegerii, fiecare are de ales, odată ajuns la vârsta potrivită, ce anume vrea să-și bage în cap. Vă puteți uita la MTV toată ziua sau puteți citi reviste de golf, sau merge la ore de olărit sau de planing financiar. Voi alegeți. Majoritatea mai curând cumpără investiții decât să investească mai întâi în studiul asupra investițiilor.

O prietenă de-a mea, care este o femeie bogată, a fost jefuită de curând. Hoții i-au luat televizorul și aparatul video, dar i-au lăsat toate cărțile. Cu toții avem de ales. 90% din populație cumpără televizoare și doar 10% cumpără cărți despre cum se fac afacerile sau casete despre cum să investești.

Și atunci, ce am făcut? Am mers la seminarii. Îmi plac mai ales atunci când durează cel puțin două zile, pentru că îmi place să mă cufund într-un anumit subiect. În 1973, mă uitam la televizor și tocmai se făcea reclamă la un seminar de trei zile despre felul în care poți să faci investiții în afaceri imobiliare fără să plătești nici un avans. Am cheltuit 385 de dolari, și datorită acestui curs am câștigat cel puțin 2 milioane de dolari, dacă nu chiar mai mult. Dar ceea ce e și mai important este că mi-am cumpărat altă viață. N-a mai trebuit să muncesc tot restul zilelor datorită acestui curs. Merg la cel puțin două asemenea seminarii anual.

Îmi plac foarte mult casetele audio. De ce? Le pot derula înapoi cu ușurință. Tocmai ascultam o casetă a lui Peter Lynch, care spunea ceva cu care n-am fost deloc de acord. În loc să devin arogant și critic, pur și simplu am apăsat pe „rewind" și am ascultat aceste 5 minute din casetă de cel puțin 20 de ori. Poate chiar de mai multe ori. Dintr-odată, fiind foarte receptiv, am înțeles de ce spusese asta. Era ca o vrajă. Era ca și cum aș fi deschis o fereastră în mintea unuia dintre cei mai mari investitori ai tuturor timpurilor. Am câștigat niște informații extrem de profunde prin intermediul experienței sale și a felului în care știa să o împărtășească.

Rezultatul net: încă mai gândesc ca pe vremuri, dar am păstrat și punctul de vedere al lui Peter în privința problemelor și situațiilor respective. Acum am două gânduri în loc de unul singur, încă o posibilitate de a analiza o problemă sau de a o abor-

da, și acesta este un lucru neprețuit. Acum spun deseori: „Oare cum ar proceda Peter Lynch sau Donald Trump sau Warren Buffett sau George Soros?" Singura posibilitate de a avea acces la această mare putere mentală a lor este să fiu suficient de umil încât să citesc sau să ascult ce au de spus. Oamenii aroganți sau cu prea mult spirit, adesea au o părere proastă despre sine și se tem să își asume riscuri. Vedeți voi, dacă învățați ceva nou, se presupune că trebuie să faceți și niște greșeli pentru a înțelege bine ceea ce ați învățat.

Dacă ați ajuns să citiți până aici, înseamnă că nu aveți probleme cu aroganța. Rareori cei aroganți citesc sau cumpără casete. De ce ar face-o? Ei sunt buricul pământului.

Ei sunt cu mult mai „inteligenți", așa încât comentează orice idee nouă care contravine stilului lor de gândire. În acest caz, așa-numita lor „inteligență" combinată cu „aroganța" duce la „ignoranță". Cu toții cunoaștem oameni cu multe studii și socotim că sunt foarte deștepți, deși bilanțul lor contabil arată cu totul altceva. O persoană cu adevărat inteligentă acceptă ideile noi pentru că ele adaugă sinergie celorlalte idei deja acumulate. Ascultatul este mai important decât vorbitul. Dacă n-ar fi fost așa, Dumnezeu nu ne-ar fi dat două urechi și doar o gură. Mulți gândesc cu gura în loc să asculte și să-și însușească noi idei și posibilități. Ei comentează, în loc să pună întrebări.

A durat mult până m-am îmbogățit. Nu subscriu ideii „Îmbogățește-te repede", pe care o au majoritatea celor care joacă la loterie sau la cazino. Pot avea sau pot pierde acțiuni, dar mă concentrez asupra formării, a educației. Dacă vrei să pilotezi un avion, trebuie să iei mai întâi lecții de zbor. Întotdeauna m-au șocat cei care cumpără acțiuni sau proprietăți, dar nu investesc niciodată în activele importante, cum ar fi mintea lor. Faptul că reușești să cumperi o casă sau două nu înseamnă că devii expert în afaceri imobiliare.

3. **ALEGE CU GRIJĂ PRIETENII.** *Puterea asocierii.* Mai întâi de toate, nu îmi aleg prietenii în funcție de declarațiile lor de venituri. Am prieteni care s-au jurat să fie săraci, dar și din cei care câștigă milioane anual. Ideea este că am

avut de învățat de la toți și am făcut un efort conștient de a învăța de la ei.

Recunosc că există oameni pe care-i frecventez pentru că au bani. Dar nu pentru că alerg după banii lor. Vreau să dobândesc o parte din cunoașterea lor. În unele cazuri, acești oameni care au bani mi-au devenit buni prieteni, dar nu toți. Există o distincție pe care aș vrea s-o subliniez. Am observat că prietenii mei cu bani vorbesc despre bani. Nu se laudă, ci îi interesează subiectul. Deci am învățat de la ei, și ei au învățat de la mine. Prietenilor mei care au cumplite probleme financiare nu le place să vorbească despre bani, afaceri sau investiții. Li se pare chiar că este o grosolănie sau un gest neintelectual. Așa încât am învățat și de la prietenii care se zbat din punct de vedere financiar. Am aflat de la ei ce nu trebuie să fac.

Am câțiva prieteni care au creat peste un miliard de dolari într-o viață scurtă de om. La trei dintre ei am întâlnit același fenomen: prietenii lor care nu aveau bani n-au venit niciodată să-i întrebe cum au reușit. În schimb, au venit să le ceară unul dintre aceste două lucruri sau amândouă: 1. un împrumut sau 2. o slujbă.

UN AVERTISMENT: Nu-i ascultați pe cei săraci sau speriați. Am asemenea prieteni, îmi sunt foarte dragi, dar sunt „puișorii cei lași" ai vieții. Când e vorba de bani și mai ales de investiții, întotdeauna „pică cerul". Întotdeauna știu din ce cauză n-o să meargă treaba. Problema e că lumea îi ascultă. Numai că aceia care acceptă aceste previziuni sumbre sunt la rândul lor niște „puișori lași". Vorba proverbului: „Cine se aseamănă se adună."

Dacă vă uitați la postul de televiziune CNBC, care este o adevărată mină de aur în privința informațiilor despre investiții, veți constata că există adesea câte un grup de așa-numiți „experți". Unul dintre experți va spune că piața va scădea și celălalt va spune că va înflori. Dacă sunteți deștepți, îi veți asculta pe amândoi. Fiți receptivi, pentru că amândoi au niște puncte de vedere valabile. Din păcate, majoritatea îi ascultă doar pe „puișorii cei lași".

Am avut mai mulți prieteni apropiați care au încercat să mă convingă să renunț la o afacere sau la o investiție. Acum câțiva ani, un prieten mi-a spus că e foarte încântat pentru că a găsit niște certificate de depozit cu 6%. I-am explicat că eu câștig 16 procente din certificate de stat. A doua zi mi-a trimis un articol, explicându-mi de ce investițiile mele sunt periculoase. Primesc 16% de ani de zile, iar el continuă să primească 6%.

Aș putea spune că unul dintre cele mai complicate lucruri în privința construirii unei averi este să ai încredere în tine și să nu mergi neapărat cu mulțimea. Pentru că pe piață de obicei turma duce la întârzieri și la abator. Dacă o mare afacere apare pe prima pagină a ziarelor, în majoritatea cazurilor este prea târziu. Căutați ceva nou. Sau, așa cum spunem noi, cei care facem surfing: „Întotdeauna apare alt val." Cei care aleargă să prindă un val întârziat sunt de obicei măturați de acesta.

Investitorii inteligenți nu pierd vremea pe piață. Dacă ratează un val, îl caută pe următorul, pregătindu-se deja pentru el. Acest lucru pare dificil pentru majoritatea investitorilor, pentru că a cumpăra ceva nepopular înspăimântă. Investitorii timizi sunt ca oile. Dau buzna doar atunci când investitorii cei înțelepți și-au cules întreg profitul și deja au trecut la altceva. Investitorii înțelepți cumpără ceva când acesta încă nu e foarte bine cunoscut de ceilalți. Ei știu că profitul se face la cumpărare și la vânzare. Ei așteaptă cu răbdare. Așa cum spuneam, nu-și pierd vremea. Exact ca și cel care face surfing, se pregătesc pentru următorul val important.

Totul este o chestiune de „a fi în interiorul afacerilor". Există un mod ilegal de a fi în interiorul unei afaceri, dar există și forme de a fi în interior care sunt legale. Calea este spre interior. Problema este cât de departe vă aflați față de aceste informații din interior. Motivul pentru care vreți să aveți prieteni bogați este că ei sunt mai în miezul problemei, acolo unde se fac banii. Ei fac informațiile. Dacă vreți să aflați despre următoarea mare afacere, intrați în ea și încheiați-o înainte să se răsufle. Nu spun să procedați ilegal, dar cu cât aflați mai repede, cu atât aveți șanse mai mari de profit la un risc minim. Pentru asta există prieteni. Asta este inteligența financiară.

4. **STĂPÂNEȘTE O FORMULĂ ȘI APOI ÎNVAȚĂ UNA NOUĂ.** *Puterea învățării rapide.* Pentru a face pâinea, fiecare brutar are o anumită rețetă, chiar dacă ea e doar în capul lui. Același lucru este valabil și în cazul banilor. De asta banii se mai numesc și „boabe". Mulți au auzit de vorba asta: „Ești ceea ce mănânci." Eu am o altă variantă. Eu spun: „Devii ceea ce înveți." Cu alte cuvinte, aveți grijă ce învățați, pentru că mintea voastră este atât de puternică, încât deveniți ceea ce aveți în cap. De exemplu, dacă învățați să gătiți, aveți tendința să gătiți. Deveniți bucătari. Dacă nu vreți să mai fiți bucătari, atunci trebuie să învățați altceva. Să zicem că vreți să vă faceți profesori. După ce terminați facultatea, deveniți profesori. Și așa mai departe. Alegeți cu atenție ceea ce studiați.

Când e vorba de bani, masele au în general o singură formulă, pe care au învățat-o la școală, și anume să muncească pentru bani. Această formulă, predominantă în lumea întreagă, face ca zilnic milioane de oameni să se scoale și să meargă la serviciu, să câștige bani, să-și plătească facturile, să aibă de cheltuială, să mai achiziționeze niște acțiuni la fondurile mutuale și să meargă iar la serviciu. Aceasta este formula principală sau rețeta.

Dacă v-ați săturat de ceea ce faceți sau nu câștigați destul, e suficient să schimbați formula prin care faceți bani.

Cu mult timp în urmă, când aveam 26 de ani, am urmat un curs de un week-end, care se numea „Cum să cumperi proprietățile prescrise în urma unei ipoteci". Am învățat o formulă. Următoarea treabă a fost să capăt disciplina necesară pentru a pune în practică ceea ce am învățat. Aici, majoritatea se blochează. În cei trei ani cât am lucrat la compania Xerox, mi-am petrecut timpul învățând să stăpânesc arta de a cumpăra proprietățile prescrise în urma unei ipoteci. Am câștigat câteva milioane de dolari folosind această formulă, dar în prezent treaba merge mult mai încet și sunt prea mulți cei care se ocupă de așa ceva.

După ce am învățat să stăpânesc această formulă, am căutat altele. De la multe cursuri nu am folosit informația directă, dar de fiecare dată, am avut câte ceva de învățat.

Am urmat cursuri pentru intermediari, dar și unul pentru vânzători de bunuri și încă unul despre Haos*. Mă aflam într-o lume cu mult peste posibilitățile mele, cu oameni cu doctorate în fizică nucleară și știința spațiului. Și totuși am învățat multe lucruri care au făcut ca acțiunile și investițiile mele în imobiliar să fie profitabile.

Majoritatea facultăților au și ore despre planingul financiar și despre cumpărarea de investiții tradiționale. De aici se poate începe bine.

Întotdeauna am căutat o formulă rapidă. De aceea câștig uneori într-o singură zi mai mult decât alții într-o viață.

Încă o precizare. În această lume, în care totul se schimbă extrem de rapid, nu mai contează atât de mult ce știi, pentru că adesea e deja binecunoscut. Contează cât de repede afli. Această calitate este neprețuită. Este neprețuită în găsirea unor formule rapide — a rețetelor pentru obținerea „boabelor". Să muncești din greu pentru bani este o formulă de modă veche, care a apărut odată cu oamenii cavernelor.

5. **PLĂTIȚI-VĂ MAI ÎNTÂI PE VOI.** *Puterea autodisciplinei.* Dacă nu reușiți să vă stăpâniți, nu încercați să vă îmbogățiți. E mai bine să intrați la Marină sau la mănăstire ca să vă puteți controla. N-are rost să investiți ca să câștigați bani și apoi să-i faceți praf. Lipsa de autodisciplină îi face pe mulți dintre cei care câștigă la loterie să ajungă săraci lipiți la scurtă vreme după ce s-au ales cu milioane. Lipsa de autodisciplină îi face pe cei cărora li se mărește leafa să-și cumpere imediat o mașină nouă sau să plece într-o croazieră.

E greu de spus care dintre cei zece pași este cel mai important. Dar dintre toți pașii, acesta este poate cel mai greu de stăpânit, dacă nu v-a intrat în reflex. Aș îndrăzni chiar să spun că lipsa de autodisciplină este factorul nr. 1 care îi delimitează pe cei bogați de cei săraci sau de cei de nivel mediu.

---

* O introducere elementară în acest domeniu găsiți în cartea *Câte ceva despre Haos*, de Z. Sardar și I. Abrams, Editura Curtea Veche, 2000.

Mai simplu spus, cei care nu au o părere destul de bună despre ei și sunt foarte toleranți în privința constrângerilor financiare nu pot niciodată, realmente niciodată, să fie bogați. Așa cum am mai spus dintr-o lecție pe care am învățat-o de la tatăl meu cel bogat, „lumea va continua să vă controleze destinul". Și asta nu pentru că unii sunt mai duri decât alții, ci pentru că un om anume nu are un control și o disciplină de sine. Cei lipsiți de tărie sufletească devin adesea victimele celor care știu să se autodisciplineze.

La cursurile pentru întreprinzători pe care le țin, le amintesc adesea celor prezenți să nu se concentreze asupra produselor, asupra serviciilor sau asupra mărcii, ci asupra dezvoltării calităților manageriale. Cele mai importante trei calități manageriale necesare demarării într-o afacere sunt:

1. Managementul circuitului financiar.
2. Managementul oamenilor.
3. Managementul timpului personal.

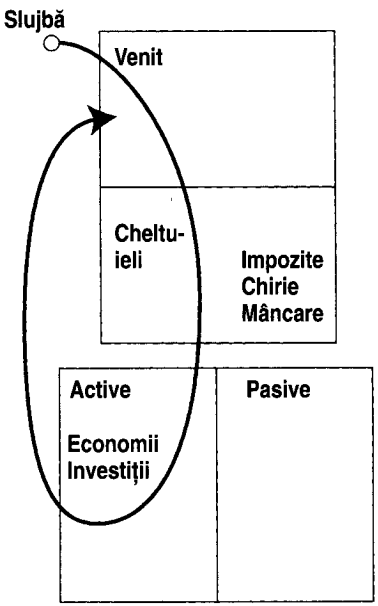
Aș spune chiar că aceste trei calități de administrare se aplică tuturor, nu numai întreprinzătorilor. Ele contează în felul în care vă trăiți viața ca indivizi sau ca parte dintr-o familie, dintr-o firmă, dintr-o organizație cu scopuri caritabile, dintr-un oraș sau dintr-un popor.

Fiecare dintre aceste calități este sporită de capacitatea de stăpânire a autodisciplinei. Eu nu consider că ar fi o vorbă goală povestea cu „Plătește-te mai întâi pe tine".

„Plătește-te mai întâi pe tine" este o expresie care a apărut prima dată în *The Richest Man in Babylon* (*Cel mai bogat om din Babilon*) de George Classen. S-au vândut milioane de exemplare. Dar în vreme ce milioane de oameni au repetat de bunăvoie această afirmație, foarte puțini sunt cei care i-au urmat sfatul. Așa cum spuneam, alfabetizarea financiară permite citirea cifrelor, iar cifrele spun câte o poveste. Dacă citesc declarația de venit a cuiva și bilanțul său, îmi dau seama imediat dacă persoana respectivă a pus în practică ideea lui „Plătește-te mai întâi pe tine".

Un desen valorează cât o mie de cuvinte. Așa încât să comparăm iarăși declarația de venituri a celor care se plătesc mai întâi pe ei cu a celor care n-o fac.

Cei care se plătesc mai întâi pe ei



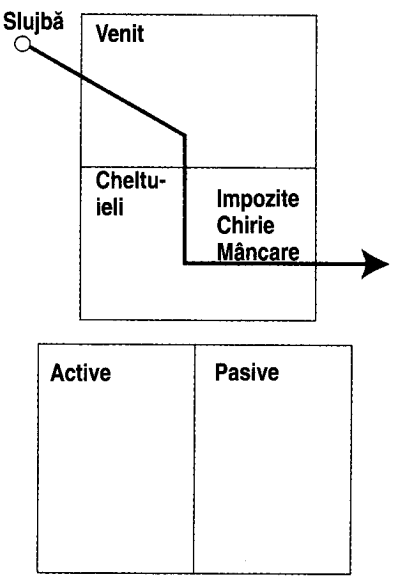
Studiați aceste grafice și veți observa că există niște diferențe. Din nou, ele se referă la înțelegerea circuitului financiar, care are la rândul său de spus o poveste. Mulți oameni se uită la cifre, dar le scapă povestea. Dacă veți reuși să înțelegeți cu adevărat puterea circuitului financiar, vă veți da seama curând ce este în neregulă la desenul de pe pagina următoare, sau de ce 90% dintre oameni muncesc din greu toată viața și au nevoie de un sprijin din partea statului, cum ar fi banii de la Asigurările Sociale atunci când nu mai pot lucra.

Vă dați seama de ce? Graficul anterior reflectă faptele celui care alege să se plătească mai întâi pe sine. În fiecare lună alocă bani pentru coloana activelor înainte de a plăti cheltuielile lunare. Deși milioane de oameni au citit cartea lui Classen și au înțeles ce înseamnă „Plătește-te mai întâi pe tine", în realitate pe ei se plătesc la urmă.

Deja aud reacțiile supărate ale celor care cred sincer că mai întâi trebuie să-ți plătești facturile. Și îi aud pe acei „responsabili", care își plătesc facturile la timp. Eu nu spun să fiți irresponsabili și să nu vă plătiți facturile. Eu spun doar să faceți așa cum scrie în carte, și anume „Plătiți-vă pe voi mai întâi".

Graficul anterior este imaginea contabilă corectă a acestui procedeu. Nicidecum o cale de urmat.

Cineva care îi plătește pe toți ceilalți mai întâi — adesea nu mai rămâne cu nimic



Soția mea și cu mine am avut mulți contabili, consilieri financiari și bancheri care au avut probleme serioase cu felul în care trebuie abordată problema lui „Plătește-te pe tine mai întâi." Motivul este că acești specialiști în finanțe procedează asemeni maselor largi, adică se plătesc pe ei în ultimul rând. Îi plătesc pe toți ceilalți mai întâi.

Au existat multe luni în viața mea când din diverse motive circuitul financiar era mult mai lent decât nevoia de numerar pentru facturi. Am continuat să mă plătesc pe mine mai întâi. Contabilii mei au intrat în panică. „Or să vină după tine. Or să te bage cei de la Fisc în pușcărie." „N-o să mai obții nici un fel de împrumuturi." „O să-ți taie lumina." Am continuat să mă plătesc pe mine mai întâi.

O să vă întrebați „De ce?" Pentru că asta era de fapt povestea de bază din *Cel mai bogat om din Babilon*, puterea autodisciplinei și puterea tăriei sufletești. „Tupeul" este un termen mai puțin elegant. Așa cum mă învățase tatăl meu cel bogat încă din prima lună când am muncit pentru el, majoritatea se lasă împinși

de la spate de lume. Vine câte un perceptor și spune: „Plătești, că de nu..." Și plătești, dar nu te plătești pe tine. Un vânzător vă spune: „Nu-i nimic, trecem în cont." Agentul imobiliar vă spune: „Dați-i bătaie — statul permite o reducere a impozitului pe casă." De fapt, despre asta vorbește cartea mai sus amintită. Să ai curajul să mergi împotriva curentului și să te îmbogățești. Chiar dacă sunteți curajoși, atunci când e vorba de bani mulți oamenii devin neajutorați.

Eu nu spun să fiți iresponsabili. Motivul pentru care nu am datorii pe cărțile de credit sau altfel de întârzieri de plată constă în faptul că vreau să mă plătesc pe mine mai întâi. Motivul pentru care încerc să îmi minimizez venitul este faptul că nu vreau să plătesc prea mult statului. De aceea cei care ați vizionat caseta *Secretele celor bogați* știți că venitul meu provine din coloana activelor, prin intermediul unei companii din Nevada. Dacă aș munci pentru bani, mi i-ar lua statul.

Deși îmi plătesc facturile la sfârșit, sunt destul de abil din punct de vedere financiar ca să nu intru în situații grave. Nu-mi place să am datorii pentru ceea ce consum. De fapt, am pasive mai mari decât 99% din populație, dar nu plătesc pentru ele. Alții plătesc pasivele mele. Ei se numesc chiriași. Regula nr. 1 pentru a vă plăti pe voi mai întâi este să nu faceți datorii. Chiar dacă îmi plătesc facturile, la sfârșit am grijă să să le amân doar pe cele neimportante.

În al doilea rând, când ocazional nu am bani gheață, tot pe mine mă plătesc mai întâi. Creditorii și statul n-au decât să țipe cât vor. Chiar îmi place când devin duri. De ce? Pentru că de fapt aceștia îmi fac un serviciu. Sunt un motiv de inspirație și mă determină să fac în așa fel încât să obțin mai mulți bani. Deci întâi mă plătesc pe mine, investesc banii și îi las pe creditori să facă scandal. De obicei, până la urmă, îi plătesc, chiar destul de repede. Și eu și soția mea avem credite excelente. Nu cedăm presiunilor, nu ne cheltuim economiile și nici nu lichidăm din acțiuni ca să ne plătim datoriile de la bonurile de consum. Acest lucru nu ar fi o dovadă de inteligență financiară.

Deci, răspunsul este:

1. Nu faceți datorii prea mari pe care să fie nevoie să le plătiți apoi. Păstrați cheltuielile la un nivel scăzut. Construiți-vă

mai întâi activele. Abia după aceea cumpărați-vă o casă mare sau o mașină frumoasă. Nu e deloc inteligent să rămâneți în „Cursa șobolanului".

2. Când nu mai aveți bani pe care să-i puteți rula, lăsați constrângerile să se acumuleze și nu intrați în economii sau în investiții. Folosiți aceste constrângeri ca să vă inspire geniul financiar pentru a găsi noi căi de a câștiga mai mulți bani și de a vă plăti apoi facturile. În felul acesta vă veți spori capacitatea de a face bani, dar și inteligența financiară.

Deși de foarte multe ori am intrat în încurcături din punct de vedere financiar, mi-am pus mintea la contribuție pentru a obține un venit mai mare, apărându-mi cu îndârjire acțiunile deja obținute. Contabilul meu a făcut scandal și s-a ascuns, dar eu am rămas un soldat vajnic, apărându-mi Fortul Activelor.

Oamenii săraci au obiceiuri proaste. Unul dintre cele mai des întâlnite obiceiuri proaste se numește cu naivitate „Intratul în economii". Cei bogați știu că economiile se folosesc doar pentru a crea și mai mulți bani, și nu pentru a plăti facturile.

Știu că pare dur, dar, așa cum spuneam, dacă nu sunteți duri în forul vostru interior, lumea vă va împinge care încotro. Dacă nu vă plac constrângerile financiare, găsiți o formulă care să vă convină. Una ar fi reducerea cheltuielilor, depunerea banilor la Bancă, plata impozitelor pe venit înainte de termen, cumpărarea de fonduri mutuale și perspectiva de a rămâne pentru totdeauna un oarecare. Numai că asta încalcă regula lui „Plătește-te pe tine mai întâi".

Această regulă nu încurajează sacrificiul de sine sau abstinența financiară. Nu înseamnă plătește-te mai întâi pe tine și apoi mori de foame. Viața e făcută ca să ne bucurăm de ea. Dacă veți apela la geniul vostru financiar, veți profita de toate avantajele vieții, vă veți îmbogăți și vă veți plăti facturile fără a vă sacrifica stilul de viață. Asta este inteligența financiară.

6. **PLĂTIȚI-VĂ BINE BROKERII.** *Puterea unui sfat bun.* Adesea, văd diverși oameni care pun în fața casei lor câte o pancartă pe care scrie „Pentru vânzare, adresați-vă proprietarului". Sau văd la televizor tot mai des o mulțime de oameni care susțin că sunt „brokeri cu reducere".

Tatăl meu cel bogat m-a învățat să procedez exact invers. El credea că experții trebuie bine plătiți și am aplicat la rândul meu această politică. În prezent, am avocați, contabili, agenți imobiliari și agenți de bursă costisitori. De ce? Pentru că dacă, numai dacă, oamenii sunt experți, înseamnă că serviciile pe care le prestează merită banii. Cu cât câștigă ei mai mult, cu atât câștig și eu mai mult.

Trăim în Epoca Informațională. Informația este neprețuită. Un bun broker trebuie nu numai să vă furnizeze informații, ci și să vă învețe multe. Am câțiva brokeri dispuși să facă asta pentru mine. Unii m-au învățat când aveam puțini bani sau deloc, și încă mai lucrăm și acum împreună.

Când plătesc un broker, este o nimica toată în comparație cu banii pe care îi fac datorită informațiilor primite de la el. Îmi place când agentul imobiliar sau cel de bursă câștigă o grămadă de bani, pentru că asta înseamnă de obicei că și eu câștig o mulțime de bani.

În plus, un bun broker îmi protejează timpul care mi-ar fi necesar să fac acești bani — ca atunci când am cumpărat un teren viran pe 9 000 de dolari și l-am vândut imediat pe 25 000 ca să-mi pot cumpăra mai repede un Porsche. Brokerul este ochiul și urechea voastră în raport cu cursul pieței. Ei sunt acolo zi de zi, deci nu trebuie să fiu și eu. Prefer să joc golf în acest timp.

De asemenea, cei care vând chiar ei casele, probabil că nu pun prea mult preț pe timpul lor. De ce să vreau să economisesc câțiva dolari când aș putea folosi timpul ăsta ca să fac mai mulți bani sau ca să-l petrec în mod plăcut? Ceea ce mi se pare ciudat este că mulți oameni săraci sau din clasa mijlocie dau bacșișuri mari la restaurant, între 15 și 20%, chiar când sunt prost serviți, în schimb nu se îndură să dea între 3 și 7 procente pentru un broker. Le place să dea bacșișuri care intră în coloana cheltuielilor și să se scumpească la cei pe care i-ar putea socoti în coloana activelor. Acesta nu este un gest financiar inteligent.

Nu toți brokerii sunt la fel. Din păcate, mulți dintre ei sunt doar simpli vânzători. Cel mai rău este în cazul agenților imobiliari. Ei vând, dar personal nu au proprietăți sau au foarte puține. E o diferență enormă între un broker care vinde case și unul care

vinde investiții. Același lucru este valabil pentru brokerii care vând acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale și asigurări și își spun experți financiari. Astea sunt basme. Săruți o mulțime de broscoi până să apară un prinț. Vorba aceea: „Nu întrebați niciodată un vânzător de enciclopedii dacă aveți nevoie de o informație dintr-o enciclopedie."

Când intervievez un expert plătit pentru a-l angaja, mai întâi îl întreb ce proprietăți are sau ce acțiuni și care este procentul pe care îl plătește în impozite. Același lucru este valabil și pentru avocatul care se ocupă de plata impozitelor, dar și pentru contabil. Am o contabilă care își vede de afacerea ei. Meseria ei este să țină socotelile, dar afacerea ei este în domeniul imobiliar. Am avut un contabil care avea o afacere mică, dar nu avea proprietăți imobiliare. L-am schimbat pentru că nu ne plăcea același tip de afaceri. Găsiți-vă un broker care să pună la suflet interesele voastre. Mulți brokeri își vor petrece vremea educându-vă, și astfel pot deveni cel mai bun activ pe care îl veți întâlni vreodată. Fiți corecți, și majoritatea vor fi la rândul lor corecți. Dacă nu vă gândiți tot timpul decât cum să-i reduceți comisioanele, de ce ar mai fi oare interesați să rămână în preajma voastră? E o logică elementară.

Așa cum vă spuneam și mai înainte, una dintre calitățile administrative o reprezintă felul în care vă descurcați cu oamenii. Mulți nu știu decât să dirijeze oamenii pe care-i văd mai inteligenți și mai stăpâni pe un domeniu ca pe niște subordonați la muncă. Mulți manageri medii rămân medii și nu reușesc să fie avansați pentru că știu să se poarte cu subalternii lor, dar nu știu să se poarte cu șefii lor. Marele talent este să vă descurcați și să-i plătiți bine pe cei care sunt mai deștepți decât voi în anumite domenii specifice. De aceea companiile au un comitet director. Ar trebui și voi să aveți. Asta este adevărata inteligență financiară.

7. **FIȚI „DARNIC PRECUM UN INDIAN".** *Puterea de a obține ceva din nimic.* Când primii coloniști au venit în America, au fost surprinși de un obicei specific indienilor de aici. Dacă unui colonist îi era frig, indianul îi dădea o pătură. Crezând că este vorba de un dar, colonistul se simțea jignit atunci când indianul i-o cerea înapoi.

Indienii, la rândul lor, se supărau atunci când își dădeau seama că indivizii veniți pe meleagurile lor ar fi vrut să nu le mai dea pătura înapoi. De aici vine expresia de „darnic ca un indian". E, de fapt, o simplă neînțelegere între două culturi diferite.

În această lume a „coloanei activelor", pentru a vă îmbogăți este vital să fiți darnici ca indienii. Prima întrebare a investitorului sofisticat este: „Cât de repede îmi pot recupera banii?" De asemenea, vrea să știe cu ce se alege, adică lui ce-i rămâne. De aceea ceea ce se numește *ROI — Return Of and On Investment* (profitul la investiții) — este atât de important.

De exemplu, am găsit un mic apartament la câteva străzi de unde locuiam ce fusese prescris în urma unei ipoteci. Banca dorea 60 000 de dolari și eu am licitat 50 000, bani pe care i-au acceptat pur și simplu pentru că am însoțit oferta cu un cec de 50 000 de dolari. Au înțeles că era ceva serios. Mulți investitori mă vor întreba dacă nu cumva îmi blochez prea mulți bani în felul acesta. Nu era mai bine să obțin un împrumut? În acest caz, răspunsul meu este nu. Compania mea de investiții îl folosește actualmente ca un apartament de închiriat pentru lunile de iarnă, când în Arizona vin „păsările călătoare" și chiria este de 2 500 de dolari pe lună, vreme de patru luni pe an. În afara sezonului se închiriază doar cu 1 000 de dolari pe lună. Cam în trei ani, mi-am recuperat banii. Acum dețin acest bun care îmi pompează bani lună de lună.

Același lucru se poate face și cu acțiunile. Agentul meu de bursă mă sună frecvent și-mi recomandă să mut o sumă importantă de bani într-un anumit lot de acțiuni ale unei companii care urmează să facă o mișcare ce va determina creșterea prețului acțiunilor, cum ar fi, de exemplu, anunțarea unui nou produs. Îmi mut banii acolo o săptămână sau o lună, până îmi cresc acțiunile. Apoi îmi retrag suma inițială și nu mă mai interesează fluctuațiile de pe piață, pentru că banii investiți i-am recuperat și se pot folosi în alte active. Banii mei intră și ies și obțin practic niște bunuri gratuit.

Adevărul este că uneori am pierdut bani cu acest sistem. Dar întotdeauna nu mă joc decât cu banii pe care îmi pot permite să-i pierd. Pot spune că dintr-o medie de zece investiții dau lovitura

cu două sau trei, cinci sau șase stau pe loc și pierd două sau trei. Îmi limitez însă pierderile doar la banii pe care îi dețin în momentul respectiv.

Cei care urăsc riscurile își bagă banii în bancă. Pe termen lung, economiile sunt mai bune decât nimic. Dar durează să vă recuperați banii și în majoritatea cazurilor, nu obțineți nimic pe gratis. Pe vremuri te mai alegeai cu ceva, dar acum rareori se mai întâmplă.

În cazul fiecăreia dintre investițiile mele trebuie să existe un câștig, ceva pe gratis, un apartament, o mică magazie, o bucată de teren, o casă, niște acțiuni sau niște birouri pe gratis. Riscurile trebuie să fie limitate sau, în general, să se pornească de la această idee. Există cărți dedicate exclusiv acestui subiect, pe care nu-l voi aprofunda aici. Ray Kroc, celebru pentru McDonald's, a vândut francize de hamburgheri nu pentru că i-ar fi plăcut hamburgherii, ci pentru că dorea să obțină gratuit terenurile pe care se aflau aceste francize.

Deci, investitorii inteligenți trebuie să se concentreze mai mult asupra profitului la investiții; există niște active pe care le puteți obține gratuit odată ce vă recuperați banii. Asta înseamnă inteligență financiară.

8. ACTIVELE DUC LA CUMPĂRAREA OBIECTELOR DE LUX. *Puterea concentrării.* Copilul unui prieten își luase prostul obicei de-a spânzura toți banii pe care-i avea. Când a împlinit 16 ani, evident că și-a dorit propria mașină. Justificarea era: „Toți părinții prietenilor mei le-au luat copiilor câte o mașină." Copilul a vrut să intre în economiile lui și să le folosească pentru un avans. Atunci m-a chemat tatăl lui.

„Crezi că ar trebui să-l las s-o facă? Sau să procedez ca alți părinți și să-i cumpăr eu mașina?"

Eu am răspuns: „Asta ar destinde atmosfera pe termen scurt, dar cu ce se va alege el ca lecție de viață pe termen lung? Oare nu ar trebui să folosești această dorință a băiatului de a avea propria lui mașină pentru a-l învăța ceva?" Dintr-odată s-au aprins luminile și el s-a grăbit spre casă.

Două luni mai târziu, m-am întâlnit din nou cu prietenul meu. „Și-a luat băiatul tău mașina cea nouă?", am întrebat.

„Nu. Dar i-am dat 3 000 de dolari pentru mașină. I-am spus să folosească banii mei în loc să intre în cei de studii."

„Foarte generos din partea ta", am spus.

„Nu chiar. Exista un impediment în obținerea banilor. Ți-am urmat sfatul și am profitat de puternica lui dorință de a-și cumpăra mașină spre a-l învăța ceva în plus."

„Și care era obstacolul?" am întrebat.

„Trebuia să mai jucăm odată o partidă de *CASHFLOW*. Am jucat și am avut o lungă discuție despre cum pot fi folosiți banii în mod înțelept. I-am făcut abonament la *Wall Street Journal* și am mai luat câteva cărți despre bursă."

Și apoi am întrebat: „Care era ideea?"

„I-am spus că-i dau cei 3 000 de dolari, dar cu ăștia nu putea să-și cumpere direct o mașină. Îi putea folosi ca să achiziționeze și să negocieze acțiuni, să-și găsească propriul agent și după ce va face 6 000 de dolari din cei 3 000, acei bani îi vor aparține pentru mașină, iar cei 3 000 vor intra în fondul de studii."

„Și care a fost rezultatul?" am întrebat.

„A avut noroc la prima negociere, dar câteva zile mai târziu a pierdut tot ce a câștigat. După care a început să prindă gustul. În prezent, încă mai are o pierdere de 2 000 de dolari, dar interesul este crescând. A citit toate cărțile pe care i le-am cumpărat și și-a mai cumpărat și altele. Devorează *Wall Street Journal,* caută indicii și acum se uită la CNBC în loc de MTV. I-au mai rămas doar 1 000 de dolari, dar i-a crescut interesul și a și învățat ceva din asta. El știe că dacă pierde banii, în următorii doi ani va merge pe jos, fără mașină. Dar nu pare să-i pese. Aproape că nu-l mai interesează mașina, pentru că jocul acesta i se pare mult mai amuzant."

„Și ce se întâmplă dacă pierde toți banii?", am întrebat.

„Om trăi și om vedea. Prefer să piardă totul acum decât când va fi de vârsta noastră și ar avea mult mai mult de pierdut. Și apoi, acești 3 000 de dolari sunt banii cel mai bine investiți în educația sa. Ceea ce învață acum îi va servi o viață și pare că dintr-odată dovedește un cu totul alt respect față de puterea banilor. Cred că a încetat să îi mai spânzure."

Așa cum spuneam și la punctul 5, când cineva nu este în stare să se autodisciplineze, este mai bine să nu încerce să se îmbogățească. Pentru că dacă procesul de dezvoltare a circuitului financiar din coloana activelor este simplu în teorie, e greu să se ajungă la o tărie sufletească în privința direcționării banilor. Din pricina tentațiilor din afară e mult mai ușor ca în ziua de azi, în această lume a bunurilor de consum, să sară în aer coloana cheltuielilor. Din cauza lipsei de tărie sufletească banii se scurg printre degete. Acesta este motivul sărăciei și al problemelor financiare. Am să dau și un exemplu în cifre referitor la inteligența financiară, care se referă în acest caz la capacitatea de a direcționa banii spre a face mai mulți bani.

Dacă dăm la 100 de persoane 10 000 de dolari la începutul anului, după părerea mea, la sfârșitul anului:

- 80 nu vor mai avea nimic. De fapt, mulți dintre ei chiar vor avea datorii mai mari, pentru că din banii ăștia au plătit un avans la o mașină nouă, la un frigider, la un televizor, la un video sau pentru o vacanță.
- 16 vor spori cei 10 000 de dolari cu între 5 și 10 procente.
- 4 vor ajunge la 20 000 de dolari sau chiar la câteva milioane.

Mergem la școală ca să învățăm o meserie și ca să muncim pentru bani. După părerea mea, este important și să învățăm cum să punem banii să muncească pentru noi. Îmi plac obiectele de lux, așa cum le plac tuturor. Diferența este că unii își cumpără aceste obiecte de lux pe datorie. Aceasta este capcana, dacă vreți să procedați asemeni maselor. Când am vrut să-mi cumpăr un Porsche, cel mai simplu ar fi fost să-mi sun bancherul și să obțin un împrumut. În loc să mă concentrez asupra coloanei cheltuielilor, eu m-am concentrat asupra coloanei activelor.

De obicei, mă folosesc de această dorință de a achiziționa diverse lucruri spre a mă inspira și a mă motiva la nivelul geniului meu financiar în investiții.

În prezent, mult prea adesea ne concentrăm asupra împrumuturilor necesare obținerii lucrurilor pe care ni le dorim, în loc să facem bani. Pe termen scurt, e mai simplu cu împrumutul, dar e mai greu pe termen lung. Este un obicei prost, pe care ni l-am format ca persoane și ca popor. Nu uitați că adesea o cale sim-

plă devine dificilă, iar o cale dificilă de multe ori devine simplă. Cu cât reușiți să vă formați mai devreme și să-i formați și pe cei dragi să stăpânească banii, cu atât vă va fi mai bine. Banii sunt o forță foarte puternică. Din păcate, oamenii folosesc această forță a banilor împotriva lor. Dacă inteligența voastră financiară este una scăzută, banii or să vă scape printre degete. Ei vor fi mai isteți decât voi. Dacă banii sunt mai deștepți decât voi, veți munci pentru ei toată viața.

Pentru a stăpâni banii, trebuie să fiți mai deștepți decât ei. Atunci banii or să vă dea ascultare, or să vi se supună. În loc să deveniți sclavii lor, veți deveni stăpânii lor. Asta înseamnă inteligență financiară.

9. **NEVOIA DE EROI.** *Puterea mitului.* Când eram copil, îi admiram foarte tare pe Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Ei erau eroii mei. Eram puști, jucam în Liga Mică de baseball și doream să fiu ca ei. Colecționam imagini ale lor. Voiam să știu absolut totul despre ei. Știam tot felul de detalii tehnice, cât erau plătiți și cum au ajuns într-o echipă de vârf. Voiam să știu totul pentru că voiam să fiu ca ei.

Pe la 9–10 ani, de fiecare dată când jucam, mă credeam Yogi sau Hank. Aceasta este una dintre cele mai eficiente căi de a învăța, dar pe care n-o mai folosim când devenim adulți. Nu mai avem eroi. Ne pierdem inocența.

Astăzi, mă uit la puștii care joacă baschet nu departe de casa mea. Ei nu mai sunt niște Johnny mici. Ei devin Michael Jordan, Sir Charles sau Clide. Copiindu-și sau luându-și drept exemplu acești eroi, învață cu adevărat. Tocmai de aceea atunci când cade în dizgrație cineva precum O. J. Simpson, protestul este așa de zgomotos.

Nu e vorba doar de procesul de la tribunal. Se pierde un erou. O persoană cu care unii au copilărit în gând, l-au privit cu admirație și ar fi vrut să fie ca el. Dintr-odată, trebuie să ne descotorosim de persoana respectivă.

Când am mai crescut, alții au devenit eroii mei. Din lumea golfului, cum ar fi Peter Jacobsen, Fred Couples și Tiger Woods. Le copiam mișcările și făceam tot posibilul să citesc cât mai multe despre ei. Mai am și alți eroi, precum Donald Trump,

Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros și Jim Rogers. La maturitate, știu tot atât de multe despre ei pe cât știam despre eroii mei jucători de baseball. Urmăresc cu atenție în ce investește Warren Buffett și citesc tot ce pot despre perspectiva sa asupra pieței. Am citit cartea lui Peter Lynch pentru a înțelege cum să aleg acțiunile. Și am citit despre Donald Trump, încercând să aflu cum negociază și cum își ține afacerile.

Tot așa cum parcă nu eram eu atunci când jucam baseball în copilărie, când sunt la bursă sau negociez un contract acționez fără să-mi dau seama cu aplombul lui Trump. Sau când analizez o tendință, parcă aș fi Peter Lynch. Având aceste modele, ne alimentăm dintr-o sursă enormă de geniu pur. Dar eroii nu doar ne inspiră, ei fac ca lucrurile să pară mai simple. Și asta ne convinge că ne dorim să fim exact ca ei. „Dacă ei pot, pot și eu."

Prea multă lume vorbește de investiții ca despre ceva foarte greu. Mai bine găsiți-vă eroi care să vă ușureze situația.

10. ÎNVĂȚAȚI-I ȘI PE ALȚII ȘI VEȚI FI RĂSPLĂTIȚI. *Puterea de a dărui. Ambii mei tați erau profesori.* Tatăl meu bogat m-a învățat o lecție care m-a călăuzit toată viața, și anume că trebuie să fii darnic sau generos. Tatăl meu cu școală m-a învățat să folosesc timpul și cunoștințele dobândite, dar aproape niciodată nu mi-a dat bani. Cum spuneam, el zicea că îmi va da atunci când va avea ceva în plus. Și, bineînțeles, rareori se întâmpla să aibă ceva în plus.

Tatăl meu bogat mi-a dat și bani și educație. El credea cu tărie în schimb. „Dacă vrei ceva trebuie mai întâi să dai ceva", spunea el mereu. Când stătea prost cu banii, dădea bani la biserică sau în scopuri caritabile.

Dacă ar fi să aleg o unică idee cu care aș vrea să rămâneți, aceasta ar fi. De câte ori simțiți că „vă lipsește" sau „aveți nevoie" de ceva, mai întâi dați ceea ce doriți și veți primi înapoi însutit. Acest lucru este valabil pentru bani, zâmbete, iubire și prietenie. Știu că acesta este ultimul lucru pe care vrea cineva să îl facă, dar pentru mine a fost valabil de fiecare dată. Cred în principiul reciprocității și dau ceea ce vreau. Vreau bani, dau bani. Și îmi vin însutit. Vreau să vând, ajut pe cineva să vândă ceva și reușesc să

vând și eu. Vreau contracte, ajut pe cineva să obțină niște contracte și ca prin farmec contractele vin singure la mine. Cu mulți ani în urmă, am auzit o vorbă care spunea așa: „Dumnezeu nu are nevoie să primească, dar oamenii trebuie să dea."

Tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Oamenii săraci sunt mai hrăpăreți decât cei bogați." Și el explica așa: o persoană bogată procură ceea ce își doresc alții. De-a lungul vieții, în toți acești ani, de câte ori am avut nevoie sau am fost în criză de bani sau de ajutor, am stabilit bine ce-mi doresc de fapt și am hotărât să ofer mai întâi. De câte ori am dat, totul mi s-a întors înapoi.

Asta îmi amintește de o poveste despre un tip care stătea cu niște lemne de foc în brațe într-o noapte geroasă și țipa la soba lui: „Când o să-mi dai ceva căldură o să bag niște lemne pe foc." Când e vorba de bani, de iubire, de fericire, de vânzări și de contracte trebuie doar să ne amintim că mai întâi trebuie să dăruim ceea ce dorim și o să fim răsplătiți însutit. Uneori doar cât m-am gândit la ceea ce vreau și cum am să dau la rândul meu altcuiva și m-am și ales cu o grămadă de daruri. De câte ori simt că oamenii nu-mi zâmbesc, încep eu să zâmbesc, dând bună ziua, și ca prin minune toată lumea îmi zâmbește în jurul meu. Este adevărat că lumea nu este în fapt decât o oglindă a fiecăruia.

De aceea spun: „Învățați-i și pe alții și veți fi răsplătiți." Am descoperit că pe măsură ce îi învăț pe alții din tot sufletul, și eu învăț mai mult. Dacă vreți să aflați mai multe despre bani, învățați-i pe alții mai întâi. Și o ploaie de idei noi și de răsplăți vă vor cuprinde. Au fost momente când am dat și n-am primit nimic înapoi sau n-am primit ceea ce doream. Privind însă mai atent și făcând o introspecție sufletească, am constatat că în acele momente ofeream pentru a mi se oferi în loc de a da de dragul de a da.

Tatăl meu îi învăța pe profesori și a devenit un maestru al lor. Tatăl meu cel bogat îi învăța pe tineri cum face el afaceri. Privind retrospectiv, îmi dau seama că generozitatea lor față de ceea ce știau i-a făcut să fie mai deștepți. Există pe lumea asta puteri mult mai mari decât noi. Putem ajunge acolo singuri, dar este mai ușor cu ajutorul acestor puteri. Tot ceea ce trebuie este să fiți generoși cu ceea ce aveți, și aceste puteri vor fi generoase cu voi.

CAPITOLUL 10

Mai vrei să fii bogat? Iată ce ai de făcut

Mulți oameni s-ar putea să fie nemulțumiți de cei zece pași ai mei. I-ar putea considera mai curând o filozofie decât o practică. Eu consider că înțelegerea filozofiei este la fel de importantă ca și înțelegerea practicii. Sunt mulți oameni care vor să facă în loc să gândească, dar sunt și oameni care vor să gândească, nu să facă. Aș spune că eu fac parte din ambele categorii. Îmi plac ideile noi și îmi place și să le aplic în practică.

Pentru cei care vor „să facă", iată cum ar putea ei începe. Am să vă împărtășesc câteva dintre lucrurile pe care le fac la rândul meu, dar vi le voi spune sub o formă prescurtată.

- Nu mai faceți ceea ce faceți. Cu alte cuvinte, luați-vă o pauză și lămuriți-vă ce funcționează și ce nu. Definiția nebuniei este să faci mereu același lucru așteptând rezultate diferite. Nu mai faceți ceea ce nu merge și căutați ceva nou de făcut.
- Căutați idei noi. Pentru noi idei de investiții merg prin librării și caut cărți despre subiecte diferite și unice. Eu le spun formule. Cumpăr cărți cu formule despre care nu știu nimic. De exemplu, am găsit într-o librărie cartea lui Joel

Moskovitz: *The 16 Percent Solution* (*Soluția celor 16 procente*). Am cumpărat-o și am citit-o.

TRECEȚI LA FAPTE! Joia următoare am făcut exact ca în carte, pas cu pas. Am făcut la fel și cu găsirea proprietăților imobiliare ieftine la birouri de avocați și la bănci. Mulți nu trec la fapte sau se lasă convinși de către cineva să renunțe la noua formulă pe care tocmai au învățat-o. Un vecin chiar mi-a explicat de ce nu funcționează ideea celor 16 procente. Nu i-am dat ascultare pentru că eu n-o încercasem niciodată.

- Mai întâi găsiți-i pe cei care au făcut ceea ce vreți să faceți. Invitați-i în oraș la masă, rugați-i să vă destăinuie secretele sau micile șiretlicuri ale afacerii. Cât privește certificatele cu 16 procente, am mers la un birou de impozite și am căutat o angajată guvernamentală care lucrează acolo. Am aflat că și ea investise în acest sistem. Imediat am invitat-o la masă. A fost foarte încântată să-mi povestească tot ceea ce știa și cum a procedat. După prânz mi-a arătat toată după-amiaza cum a aplicat sistemul. Până a doua zi, am găsit cu ajutorul ei două proprietăți și de atunci câștig o dobândă de 16 la sută. Mi-a luat o zi să citesc cartea, o zi să trec la fapte, o oră prânzul și o zi ca să achiziționez două afaceri pe cinste.
- Urmați cursuri și cumpărați casete. Mereu caut prin ziare cursuri noi și interesante. Multe sunt gratuite sau costă foarte puțin. Particip însă și la seminarii costisitoare atunci când se discută un subiect pe care doresc neapărat să-l învăț. Sunt bogat și liber. Nu mai am nevoie de o slujbă datorită cursurilor pe care le-am urmat. Am prieteni care nu au urmat aceste cursuri și mi-au spus că îmi irosesc banii, dar ei au rămas în aceeași slujbă.
- Faceți cât mai multe oferte. Când doresc să investesc în proprietăți imobiliare, vizitez mai multe proprietăți și în final scriu o ofertă. Nu știți ce înseamnă „oferta ideală"? Să știți că nici eu nu știu. Asta este treaba agenților mei imobiliari. Ei fac ofertele. Eu muncesc cât mai puțin.

O prietenă m-a rugat să îi arăt cum să-și cumpere o casă cu mai multe apartamente, astfel încât într-o sâmbătă ea, agentul ei și cu mine am vizitat niște case cu câte șase apartamente. Patru erau jalnice, dar două erau bune. Am propus să facem oferte pentru toate șase, dând jumătate din ceea ce ceruseră proprietarii. Ea și agentul ei erau să moară de inimă. Li s-a părut tare grosolan, socotind că e o jignire adusă celor care vând, dar de fapt cred că agentul respectiv nu voia să se omoare muncind. Așa că n-au făcut nimic și au continuat să caute o afacere mai rentabilă.

Nu s-au făcut nici un fel de oferte, și persoana încă mai caută afacerea „ideală" la prețul ideal. Ei bine, n-aveți cum să știți care este prețul ideal până ce nu există cealaltă parte cu care să încheiați afacerea. Majoritatea vânzătorilor la rândul lor cer prea mult. Rareori se întâmplă ca cineva care vinde să ceară un preț mai mic decât ar face afacerea.

Morala întâmplării este următoarea: Faceți oferte. Cei care nu sunt investitori nu cunosc sentimentul de a încerca să vinzi ceva. Am o proprietate imobiliară pe care încerc s-o vând de luni de zile. Aș fi acceptat orice. Nu mi-ar fi păsat cât de mic e prețul. Mă mulțumeam și cu zece porci. Nu atât din pricina ofertei, ci pentru că pur și simplu, în sfârșit, cineva se arăta interesat. Poate că aș fi făcut un schimb cu cineva de la o fermă de porci. Astea sunt regulile jocului. Să cumperi și să vinzi e amuzant, nu uitați asta. E nostim și e doar un joc. Faceți oferte. S-ar putea ca cineva să spună „da".

Întotdeauna fac oferte cu portițe de scăpare. În imobiliar fac oferte la care adaug: „Afacerea trebuie aprobată și de partenerul meu." Nu specific niciodată cine este acest partener de afaceri. Mulți nu știu că partenerul este pisica mea. Dacă acceptă oferta și nu vreau să fac afacerea sun acasă și vorbesc cu pisica. Fac această afirmație absurdă pentru a ilustra cât de extraordinar de simplu este acest joc. Multă lume se complică prea tare și lucrurile sunt luate prea în serios.

Găsirea contractului ideal, a afacerii ideale, a oamenilor ideali, a investitorilor ideali sau orice altceva este ca atunci când îți cauți un partener de suflet. Trebuie să mergeți la fața locului și

să vorbiți cu cât mai multă lume, să faceți multe oferte, contraoferte, să negociați, să refuzați și să acceptați. Cunosc mulți celibatari care stau acasă și așteaptă să sune telefonul, dar în caz că nu sunteți Cindy Crawford sau Tom Cruise, cred că e mai bine să ieșiți din casă măcar cât să mergeți la cumpărături. Căutați, oferiți, refuzați, negociați și acceptați, căci acestea sunt părțile componente ale procesului oricărui lucru care se întâmplă în viață.

- Faceți jogging, plimbați-vă sau mergeți cu mașina în aceeași zonă odată pe lună vreme de zece minute. Cele mai bune investiții în afaceri imobiliare le-am găsit în timp ce făceam jogging. Voi alerga în același cartier vreme de un an. De fapt caut o schimbare. Pentru ca o afacere să fie profitabilă trebuie să cuprindă două elemente: să fie un chilipir și să fie o schimbare. Sunt o mulțime de chilipiruri, dar schimbarea este cea care transformă chilipirul într-o ocazie profitabilă. Deci când fac jogging, îl fac în cartierul în care doresc să investesc. Prin repetiție, observ niște mici diferențe. Îmi dau seama că există proprietăți puse în vânzare de mult. Deci cel care vinde va fi mai disponibil pentru o afacere. Mă uit după camioane de mutat mobila, stau și vorbesc cu șoferii, discut cu poștașii, nici nu vă puteți da seama câte informații puteți obține astfel despre o anumită zonă.

Găsesc o zonă proastă, mai ales o zonă în care știrile de la televizor alungă pe toată lumea de acolo. Merg uneori și un an așteptând un semn de schimbare în bine. Discut cu detailiștii, mai ales cu cei nou-veniți, și aflu de ce s-au mutat acolo. Sunt suficiente câteva minute pe lună și o fac în timp ce am o altă ocupație, cum ar fi puțină mișcare sau mersul la un magazin.

- În privința acțiunilor, îmi place cartea lui Peter Lynch, *Beating the Streets* (*Bătutul străzilor*), în special pentru formula sa în privința alegerii acțiunilor a căror valoare va crește. Am descoperit că principiile descoperirii valorii sunt aceleași, indiferent dacă este vorba de proprietăți imobiliare, acțiuni, fonduri mutuale, noi firme, un nou animal

de casă, o nouă locuință, un nou partener de viață sau un detergent la un preț care este un adevărat chilipir.

Sistemul este întotdeauna același. Trebuie să știți exact ceea ce căutați și apoi să porniți la treabă!

- De ce consumatorii vor fi întotdeauna săraci. De câte ori apar niște vânzări cu preț redus într-un supermagazin, să zicem la hârtie igienică, consumatorul dă fuga și își face o rezervă. Când sunt vânzări cu preț redus la acțiuni, ceea ce cel mai adesea se numește o cădere sau o corecție, consumatorul fuge de acolo. Când la supermagazin cresc prețurile, consumatorul cumpără din altă parte. Când cresc prețurile pe piața de acțiuni, atunci consumatorul începe să cumpere.
- Căutați unde trebuie. Un vecin și-a cumpărat un apartament cu 100 000 de dolari. Eu am cumpărat unul identic, alături de al lui, cu 50 000 de dolari. Îmi spune că el așteaptă să crească prețurile. Îi explic că profitul se face când cumperi, nu când vinzi. El a cumpărat prin intermediul unui adevărat agent imobiliar, dar care nu deține proprietăți. Eu am cumpărat de la departamentul de ipoteci nerăscumpărabile al unei bănci. Am plătit 500 de dolari pentru un curs unde am învățat să procedez astfel. Vecinul meu mi-a spus că 500 de dolari investiți într-un curs cu acest subiect e ceva mult prea costisitor. Mi-a spus că nu-și poate permite și că n-are nici timp. Așa încât așteaptă să crească prețurile.
- Întâi caut pe cineva care vrea să cumpere și apoi caut pe cineva care vrea să vândă. Un prieten căuta un anumit teren. Avea banii, dar n-avea timp. Am găsit o bucată de teren mai mare decât ceea ce voia el să cumpere. L-am arvunit, mi-am sunat prietenul și el a acceptat să ia o bucată. I-am vândut acea bucată, după care am cumpărat terenul. Am obținut restul de teren gratuit. Morala acestei întâmplări: Cumpărați plăcinta și tăiați-o bucăți. Lumea în general caută ceea ce-și poate permite, adică bucăți mai

mici. Ei cumpără doar o bucată de plăcintă, dar sfârșesc prin a plăti mai mult pentru mai puțin. Marile afaceri nu sunt pentru cei care nu au anvergură în gândire. Dacă vreți să vă îmbogățiți, gândiți în stil mare.

Cei care vând cu amănuntul fac reduceri la cantitățile mari, pur și simplu pentru că cei mai mulți oameni de afaceri țin la cei care cheltuiesc în stil mare. Deci chiar dacă nu aveți prea mulți bani, puteți gândi în stil mare. Cum compania mea urma să achiziționeze calculatoare, mi-am sunat câțiva prieteni și i-am întrebat dacă nu vor și ei să cumpere. Am mers la diverse firme, ne-am tocmit mult tocmai pentru că voiam să cumpărăm atât de multe bucăți. La fel am procedat și cu acțiunile. Cei cu câștiguri neînsemnate rămân așa pentru că gândesc meschin; acționează singuri sau deloc.

- Învățați din istorie. Toate marile companii de la bursă au început ca firme mici. Colonelul Sanders nu s-a îmbogățit decât după ce a pierdut totul, și asta când avea peste 60 de ani. Bill Gates a fost unul dintre cei mai bogați oameni din lume încă înainte să împlinească 30 de ani.
- Fapta este întotdeauna mai de preț decât pasivitatea.

Acestea sunt doar o parte dintre lucrurile pe care le-am făcut și continuu să le fac pentru a detecta ocaziile. Cuvintele cele mai importante sunt „să faci" și „a face". Cum ele au fost repetate de atâtea ori în această carte, s-ar putea să vă determine să treceți la fapte înainte să primiți răsplata financiară așteptată. Acționați chiar acum!

EPILOG

Cum puteți plăti facultatea copilului cu doar 7 000 de dolari

Cum cartea se apropie de final și urmează a fi publicată, aș vrea să vă împărtășesc un ultim gând.

Principalul motiv pentru care am scris această carte a fost să vă furnizez informații de la care să porniți pentru a vă spori inteligența financiară pe care s-o folosiți în rezolvarea nenumăratelor probleme întâlnite în viața oricui. Fără o pregătire financiară, folosim mult prea des formula standard de viață, adică muncitul din greu, economisitul, împrumutatul și plata unor impozite excesive. Astăzi avem nevoie de informații mai bune.

Folosesc povestea care urmează ca un exemplu final referitor la o problemă financiară cu care se confruntă multe tinere familii în ziua de azi. Cum vă puteți permite o școală bună pentru copii, asigurându-vă totodată și pensia? Acesta este un exemplu de folosire a inteligenței financiare în loc de a munci din greu pentru a atinge același obiectiv.

Un prieten de-al meu se plângea într-o zi cât de greu i-a fost să strângă bani pentru facultatea copiilor. El depunea lunar

300 de dolari într-un fond mutual și reușise să strângă deocamdată 12 000 de dolari. El estima că ar fi avut nevoie de 400 000 de dolari pentru cei patru copii ai săi. Mai avea încă 12 ani la dispoziție, având în vedere că băiețelul cel mare avea deocamdată doar 6 ani.

Ne aflam în anul 1991 și piața imobiliară era foarte proastă în Phoenix. Toată lumea își vindea casele. I-am sugerat colegului meu de clasă să cumpere o casă cu o parte din banii din fondurile sale mutuale. Ideea l-a mirat și am început să discutăm această posibilitate. Principala lui grijă era că nu are credit în bancă pentru a cumpăra încă o casă, având în vedere că abia și-l prelungise pe cel existent. L-am asigurat că există și alte posibilități decât prin bancă de a finanța o proprietate.

Vreme de două săptămâni am căutat o casă care să corespundă tuturor criteriilor dorite. Aveam de unde alege, așa încât chiar ne-a amuzat ideea. În sfârșit, am găsit una cu 3 dormitoare și 2 băi într-un cartier foarte elegant. Proprietarul fusese restructurat și trebuia să vândă pentru că urma să se mute cu familia în California, unde își găsise altă slujbă.

El dorea 102 000 de dolari, dar i-am oferit doar 79 000. A acceptat imediat. Pe casă era ceea ce se numește un împrumut necalificat, ceea ce însemna că și un vagabond putea să o cumpere fără aprobarea băncii. Proprietarul datora 72 000 de dolari, așa încât prietenul meu n-a trebuit să scoată decât 7 000, diferența de preț între ceea ce datora și suma la care o cumpărase. De îndată ce proprietarul s-a mutat, prietenul meu a scos casa la închiriat. După ce s-au plătit toate cheltuielile, inclusiv ipoteca, a continuat să bage în buzunar câte 125 de dolari pe lună.

Planul său era să țină casa 12 ani și să achite ipoteca mai rapid, adăugând la plată cei 125 de dolari pe lună. Am calculat că în 12 ani mare parte din ipotecă va fi plătită și că ar câștiga net 800 de dolari pe lună după ce ajunge la facultate primul copil. Ar mai putea și să vândă casa în cazul în care i-ar crește valoarea.

În 1994, piața imobiliară s-a schimbat dintr-odată în Phoenix și i s-au oferit pe aceeași casă 156 000 de dolari de către chiar chiriașul care locuia acolo și căruia casa îi plăcea. Din nou m-a

întrebat ce părere am și evident i-am spus să vândă profitând de legea de amânare a impozitului nr. 1031.

Se alesese brusc cu aproape 80 000 de dolari de care putea profita. Mi-am sunat un alt prieten din Austin, Texas, care i-a transferat banii într-un depozit. După trei luni a început să primească cecuri de aproape 1 000 de dolari pe lună pe care i-a băgat la loc în fondurile mutuale pentru facultate, fonduri care acum creșteau mult mai rapid. În 1996, depozitul a fost vândut și s-a ales cu un cec în valoare de 330 000 de dolari, care din nou a fost investit într-un alt proiect care i-a adus 3 000 de dolari pe lună venit, bani care au intrat tot în fondurile mutuale pentru facultate. Acum este foarte încrezător că obiectivul lui va fi ușor de atins, respectiv cei 400 000 de dolari, și nu i-au trebuit decât 7 000 ca să înceapă și puțină inteligență financiară. Copiii își vor putea permite să studieze la facultatea pe care o doresc, iar celelalte active de la firma sa vor sta la baza pensiei sale. Ca urmare a acestei strategii de investiție reușită, va putea ieși la pensie mai devreme.

Vă mulțumesc că ați citit această carte. Sper că v-a oferit niște informații utile în folosirea puterii banilor care să muncească pentru voi. Actualmente avem nevoie de o și mai mare inteligență financiară pentru a supraviețui. Ideea că trebuie bani pentru a face bani este un tip de gândire financiară proprie celor neexperimentați. Asta nu înseamnă că nu sunt inteligenți, dar nu au învățat arta de a face bani.

Banii sunt o simplă idee. Dacă vreți mai mulți bani, schimbați-vă modul de gândire. Orice persoană care a reușit prin sine însăși a început cu puțin, dar cu o idee pe care a transformat-o în ceva măreț. Același lucru se aplică și în cazul investițiilor. Trebuie doar câțiva dolari pentru început, și ei se pot transforma într-o sumă impresionantă. Am cunoscut foarte mulți oameni care își petrec viața în căutarea marii afaceri sau strângând o mulțime de bani ca să facă marea afacere, dar după părerea mea asta e o prostie. Mult prea des am văzut investitori neexperimentați punându-și totul într-o singură afacere și pierzând mare parte rapid. Or fi fost niște oameni muncitori, dar categoric nu erau niște buni investitori.

Pregătirea și înțelepciunea în privința banilor sunt extrem de importante. Apucați-vă devreme de treabă. Cumpărați-vă o carte. Mergeți la un seminar. Exersați. Începeți cu puțin. Am transformat 5 000 de dolari într-un milion producând și un circuit financiar de 5 000 de dolari pe lună în mai puțin de șase ani. Dar am început să învăț de copil. Vă sfătuiesc să învățați pentru că nu e chiar așa de greu. De fapt e chiar destul de ușor, în momentul în care începe să vă intereseze subiectul.

Sper că mesajul meu este limpede. Ceea ce aveți în minte determină ceea ce aveți în mână. Banii sunt doar o idee. Există o carte nemaipomenită care se numește *De la idee la bani**. Titlul, după cum vedeți, nu este *Muncește din greu și îmbogățește-te.* Învățați să puneți banii să muncească din greu pentru voi și veți avea o viață mai ușoară și mai fericită. În ziua de azi, nu încercați să evitați riscurile, ci încercați să fiți deștepți.

* De Napoleon Hill, Curtea Veche Publishing, 1998.

Cuprins

Mulțumiri 7
Introducere Există o cerință 9

Capitolul 1 Tată bogat, tată sărac 21

Lecții

Capitolul 2 Lecția întâi — Cei bogați nu muncesc pentru bani 31
Capitolul 3 Lecția a doua — De ce trebuie predat alfabetul financiar 69
Capitolul 4 Lecția a treia — Vezi-ți singur de afacerea ta 101
Capitolul 5 Lecția a patra — Istoria impozitelor și puterea companiilor 113
Capitolul 6 Lecția a cincea — Cei bogați inventează banii 129
Capitolul 7 Lecția a șasea — Munciți ca să învățați — nu munciți pentru bani 155

Începuturi

Capitolul 8 Depășirea obstacolelor 173

Pornirea

Capitolul 9 Pornirea 195
Capitolul 10 Mai vrei să fii bogat? Iată ce ai de făcut 219

Epilog Cum puteți plăti facultatea copilului cu doar 7 000 de dolari 225

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki și Sharon Lechter și-au alăturat forțele ca manageri ai firmei *CASHFLOW Technologies, Inc.* în scopul de a contribui la o educație financiară inovatoare.

Misiunea companiei, așa cum o văd fondatorii ei:

„Să creștem bunăstarea financiară a umanității."

CASHFLOW Technologies, Inc. face cunoscute învățăturile lui Robert, prin intermediul produselor: *Cadranul CASHFLOW* din cartea *Tată bogat, tată sărac*, planșeta jocului *CASHFLOW* (număr patent 5.826.878) și planșeta jocului *CASHFLOW for Kids*. Există și produse adiționale (unele disponibile pe piață, altele în stadiu de dezvoltare), destinate acelor oameni care doresc să-și perfectioneze educația financiară și proiectate pentru a-i ghida pe calea libertății.

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. arh. Ion Mincu 11, București
tel: (021)222 57 26, (021)222 47 65
redacție: 0744 55 47 63
fax: 223 16 88
distribuție: (021)222 25 36
e-mail: redactie@curteaveche.ro
internet: www.curteaveche.ro

Tipar: „Monitorul Oficial" R.A.

seria TATĂ BOGAT

Robert T. Kiyosaki,
investitor, antreprenor, educator

„Principalul motiv pentru care oamenii se luptă cu dificultățile nanciare este acela că au trecut prin școală fără să învețe nir despre bani. Rezultatul este că învață să lucreze pentru bani… nu învață niciodată să pună banii să acționeze pentru ei."

Robert T. Kiyos

Sharon L. Lechter,
investitor

„Îmi iubesc copiii și vreau să fac tot posibilul pentru ca ei să a parte de cea mai bună educație! Învățământul tradițional, deși foa important, nu mai este de ajuns. Trebuie să înțelegem cu toții ce su banii și cum lucrează ei."

Sharon L. Lech

Tată bogat, tată sărac

- Aruncă în aer mitul care spune că trebuie să câștigi mult ca să te îmbogățești.
- Combate ideea potrivit căreia, dacă ai o casă, ești înstărit.
- Le arată părinților de ce nu se pot baza pe sistemul de învățământ, dacă vor să-și vadă copiii învățând câte ceva despre bani.
- Definește o dată pentru totdeauna activele și pasivele.
- Vă învață ce și cum să le spuneți copiilor despre bani, astfel încât să aibă succes financiar în viitor.

www.cashflowtech.com

„Tată bogat, tată sărac este un punct de plecare pent toți cei care doresc să dețină controlul asupra propri lui viitor financiar."

USA Tod

În aceeași serie au mai apărut:

Școala de afaceri
Copil bogat, copil isteț
Profețiile tatălui bogat
Cadranul banilor
Tânăr și bogat
Ghid de investiții
Câinii de vânzări
Banii altora
Cine mi-a luat banii
Înainte de a demisio
De ce vrem să fii bog

5 948486 007142

seria TATĂ BOGAT

Robert T. Kiyosaki,
investitor, antreprenor, educator

„Principalul motiv pentru care oamenii se luptă cu dificultățile financiare este acela că au trecut prin școală fără să învețe nimic despre bani. Rezultatul este că învață să lucreze pentru bani... dar nu învață niciodată să pună banii să acționeze pentru ei."

Robert T. Kiyosaki

Sharon L. Lechter,
investitor

„Îmi iubesc copiii și vreau să fac tot posibilul pentru ca ei să aibă parte de cea mai bună educație! Învățământul tradițional, deși foarte important, nu mai este de ajuns. Trebuie să înțelegem cu toții ce sunt banii și cum lucrează ei."

Sharon L. Lechter

Tată bogat, tată sărac

- Aruncă în aer mitul care spune că trebuie să câștigi mult ca să te îmbogățești.
- Combate ideea potrivit căreia, dacă ai o casă, ești înstărit.
- Le arată părinților de ce nu se pot baza pe sistemul de învățământ, dacă vor să-și vadă copiii învățând câte ceva despre bani.
- Definește o dată pentru totdeauna activele și pasivele.
- Vă învață ce și cum să le spuneți copiilor despre bani, astfel încât să aibă succes financiar în viitor.

www.cashflowtech.com

„Tată bogat, tată sărac este un punct de plecare pentru toți cei care doresc să dețină controlul asupra propriului viitor financiar."

USA Today

În aceeași serie au mai apărut:

Școala de afaceri
Copil bogat, copil isteț
Profețiile tatălui bogat
Cadranul banilor
Tânăr și bogat
Ghid de investiții
Câinii de vânzări
Banii altora
Cine mi-a luat banii?
Înainte de a demisiona
De ce vrem să fii bogat

5 948486 007142